industrie aktuell

4
2025

Industrieforum
Freihandel – ein zentrales Element der europäischen Wirtschaftspolitik

Industriepolitik
Neue Chancen auf entfernten Märkten

Industriekonjunktur aktuell
Ertragskraft, Kostenstruktur und Wettbewerbsfähigkeit im Wandel

WKO DIE INDUSTRIE
INDUSTRIE WISSENSCHAFTLICHES INSTITUT
iv INDUSTRIELLEN VEREINIGUNG

Bundessparte Industrie (BSI)

Die Bundessparte Industrie der Wirtschaftskammer Österreich vertritt mit ihren Fachverbänden die Interessen von mehr als 5.000 Mitgliedsunternehmen. In der österreichischen Industrie sind mehr als 450.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig. Die Industrieunternehmen Österreichs sind mit einer Exportquote von 66 Prozent stark international vernetzt. Die Bundessparte Industrie ist nicht nur für eine aktive Mitgestaltung der österreichischen Industriepolitik zuständig, sondern auch für die Koordination und die inhaltliche Artikulierung aller industrierelevanten Interessen vor allem in der Kollektivvertragspolitik, im Umwelt- und Energiebereich, in der Forschungs- und Technologiepolitik sowie in der Infrastrukturentwicklung.

Industriewissenschaftliches Institut (IWI)

Das Industriewissenschaftliche Institut (IWI) setzt einen markanten industrieökonomischen Forschungsschwerpunkt in Österreichs Institutslandschaft. Seit 1986 steht das Institut für die qualitativ anspruchsvolle Verschränkung zwischen Theorie und Praxis.

Das intensive Zusammenspiel unterschiedlicher Forschungsbereiche dient dazu, Produktionsstrukturen systemorientiert zu analysieren und darauf aufbauend zukunftsweisende wirtschaftspolitische Konzepte zu entwickeln. Besondere Schwerpunkte finden sich in der Analyse langfristiger makroökonomischer Entwicklungstendenzen sowie in der Untersuchung industrieller Netzwerke (Clusteranalysen).

Industriellenvereinigung (IV)

Die Industriellenvereinigung (IV) ist die freiwillige und unabhängige Interessenvertretung der österreichischen Industrie und der mit ihr verbundenen Sektoren. Seit 1946 nimmt die IV an allen Gesetzwerdungsprozessen als anerkannter Partner der Politik teil. Eine Bundesorganisation, neun Landesgruppen und das Brüsseler IV-Büro vertreten die Anliegen ihrer aktuell mehr als 4.400 Mitglieder aus produzierendem Bereich, Kredit- und Versicherungswirtschaft, Infrastruktur und industrienaher Dienstleistung – in Österreich und Europa. Die IV-Mitglieder repräsentieren mehr als 80 Prozent der heimischen Produktionsunternehmen. Ihr Anspruch an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Politik ist es, mit innovativen Konzepten und Expertise Österreichs Gesellschaft zukunftsfit zu gestalten.

Bundessparte Industrie der Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
Telefon: 05 90 900-3460
Telefax: 05 90 900-113417
Internet: wko.at/industrie,
E-Mail: bsi@wko.at

Bundespräsidium
Obmann Mag. Sigi MENZ, Ottakringer Getränke AG
Stellvertreter Vorstandsvorsitzender KommR DI Dr. Clemens MALINA-ALTZINGER, Reform-Werke Bauer & Co. Ges.m.b.H.
Stellvertreter GF Thomas SALZER, Salzer Papier GmbH
kooptiert gem. § 63 (2) WKG:
COO Günter DÖRFLINGER, MBA, Christof Industries Global GmbH
CEO Mag. Christian KNILL, Knill Energy Holding GmbH
Geschäftsführer
Mag. Andreas MÖRK

Industriewissenschaftliches Institut
Mittersteig 10/4, 1050 Wien
Telefon: +43 1 513 44 11-0
Telefax: + 43 1 513 44 11-2099
Internet: www.iwi.ac.at,
E-Mail: office@iwi.ac.at

Vorstand
Vorsitzender Hon.Prof. Dr. Wilfried STADLER, Wirtschaftsuniversität Wien
Mag. Jochen DANNINGER, Wirtschaftskammer Österreich, stv. Vorstandsvorsitzender des IWI
Gen.-Sekr. Mag. Christoph NEUMAYER Industriellenvereinigung, stv. Vorstandsvorsitzender des IWI
Mag. Elisabeth ENGELBRECHTSMÜLLER-STRAUß, Fronius, stv. Vorstandsvorsitzende des IWI
Mag. Markus BEYRER, Business Europe
Mag. Stefan EHRLICH-ADÀM, GF EVVA
Mag. Christian DOMANY, Unternehmensberater
Dr. Erhard FÜRST,
Vorst.dir. DI Dr. Manfred MATZINGER-LEOPOLD, Münze Österreich
GF Mag. Andreas MÖRK, Bundessparte Industrie, der Wirtschaftskammer Österreich, Kassier des IWI
FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. SCHNEIDER,
Kuratorium
Vorsitzender Hon.Konsul KommR Veit Schmid-Schmidsfelden, Innerio Group GmbH,
Geschäftsführer
FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider
Wissenschaftlicher Leiter
Univ. Prof. DI Dr. Mikuláš Luptáčik

Industriellenvereinigung
Schwarzenbergplatz 4, 1031 Wien, Österreich
Telefon: +43 1 71135 - 0
Internet: www.iv.at, www.facebook.com/industriellenvereinigung,
www.twitter.com/iv_news
E-Mail: office@iv.at

Präsidium
Präsident Georg KNILL, Knill Gruppe
Vize-Präsidentin Dipl.-Ing. Dr. Sabine HERLITSCKA MBA, Vorstandsvorsitzende Infineon Technologies Austria AG
Vize-Präsident Philipp VON LATTORFF, Geschäftsführer Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co KG Regional Center Vienna
Vize-Präsident Dipl.-Ing. F. Peter MITTERBAUER, Vorstandsvorsitzender MIBA AG
Geschäftsführung
Generalsekretär Mag. Christoph NEUMAYR
Vize-Generalsekretär Ing. Mag. Peter KOREN
Vize-Generalsekretärin Dr. Claudia MISCHENSKY

editorial

Georg Knill
Freihandels-Chance statt Deglobalisierungs-Falle 4

forum

Freihandel – ein zentrales Element der europäischen Wirtschaftspolitik 6

Interview:
„Die Lage ist ernst – wir verlieren Monat für Monat ein Stück industrielle Stärke“
Eva Liebmann,
WKÖ-Generalsekretär-Stellvertreterin 10

EU-Binnenmarkt auf einen Blick 14

Interview:
„Unsicherheit ist Gift für die Zukunftserwartung“
Markus Marterbauer,
Bundesminister für Finanzen 16

politik

Österreichs Automotive Zulieferindustrie ist mit Belastungen konfrontiert 20

Österreichs Zukunft sichern – Internationale Märkte aktiv gestalten 22

Serie: Neue Chancen auf entfernten Märkten 24

konjunktur

Kommentar zur internationalen Konjunkturentwicklung
FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider 30

Ertragskraft, Kostenstruktur und Wettbewerbsfähigkeit im Wandel
Mag. Andreas Mörk 32

konjunktur nach branchen

Branchenübersicht 34
Gesamtindustrie 35
Bergwerke und Stahl 35
Stein- und keramische Industrie 36
Glasindustrie 36
Chemische Industrie 37
Papierindustrie 37
PROPAK – Industrielle Hersteller von Produkten aus Papier und Karton 38
Bauindustrie 38
Holzindustrie 39
Lebensmittelindustrie 39
Textil-, Bekleidungs-, Schuh & Lederindustrie 40
NE-Metallindustrie 40
Metalltechnische Industrie 41
Fahrzeugindustrie 41
Elektro- und Elektronikindustrie 42
Offenlegung, Impressum 42

inhalt

Fotos: beigestellt

Freihandels-Chance statt Deglobalisierungs-Falle

Vor fast drei Jahrzehnten hat der Bestseller „Die Globalisierungsfalle" der Journalisten Hans-Peter Martin und Harald Schumann die Gemüter bewegt – und den Diskurs über Globalisierung stark negativ geprägt.

Autor: Georg Knill

Die ökonomischen Fakten und die bisherige Entwicklung widersprechen allerdings der „Fallen"-Theorie: Globalisierung und Freihandel sind ein großer Gewinn für Wertschöpfung und Wohlstand. Das sollten gerade wir in Österreich wissen und schätzen: 1,2 Millionen Beschäftigte und ein Viertel aller Steuereinnahmen verdanken wir dem Export. Unser Zugang zu globalen Märkten ist Schlüssel für unseren Wohlstand, für unser Bildungs-, Sozial- und Gesundheitssystem und auch für die Sicherheit im Land.

Wovor man heute wirklich warnen muss, das ist die Deglobalisierungs-Falle. Wo der Protektionismus zur wirtschaftspolitischen Doktrin und handelsbeschränkende Maßnahmen zum Lieblings-Tool der Politik werden, drohen massive Wohlstandsverluste. Ein Stillstand der Globalisierung oder gar ihre Umkehr ist gerade für einen exportorientierten Standort wie Österreich eine existenzielle Gefahr. Es steht außer Frage, dass wir uns in Österreich und Europa mehr um unsere Resilienz, Souveränität und Sicherheit kümmern müssen. Aber wir müssen gleichzeitig offen für die Chancen internationaler Märkte bleiben. Unsere Betriebe haben der Welt viel zu bieten. Genau das ist und bleibt Bestandsgarantie unseres Wohlstands- und Lebensmodells.

Georg Knill, Präsident der Industriellenvereinigung

Foto: IV/Alexander Müller

Wir müssen aufzeigen, dass klug gestaltete Globalisierung mit modernen Freihandelsabkommen ein Gewinn für uns alle ist.

Daher ist klar: Freihandel darf weder politisches Feindbild, noch Lippenbekenntnis sein. Ein Land wie Österreich, dessen Wohlstand auf internationaler Vernetzung, Exportstärke und Innovationskraft basiert, muss sich aktiv für Freihandel und entsprechende Abkommen einsetzen. Sonst sägen wir am Ast, auf dem wir alle sitzen.

Wir müssen das – ideologisch und durch partikulare Interessen - verzerrte Bild des Freihandels zurechtrücken. Freihandel ist ein strategisches Werkzeug, mit dem wir Stabilität, Wachstum und auch politischen Gestaltungs-spielraum schaffen können. Moderne Handelsabkommen bauen nicht nur Hürden ab. Sie schaffen auch Transparenz und Standards. In der internationalen Wirtschaftswelt und der neuen Geoökonomie herrscht kein Vakuum. Entweder wir setzen uns erfolgreich für faire Abkommen ein. Oder andere tun das, die allerdings ganz andere Regeln und Ziele im Sinn haben.

Angesichts der geopolitischen Veränderungen und der notwendigen Diversifizierung von Exportmärkten sind Abkommen mit wirtschaftlich dynamischen Regionen kein „nice to have", sondern ein „must have". Vom Schlüssel zu neuen Absatzmärkten, zu verlässlichen Rohstoff-partnerschaften und zu mehr Resilienz profitieren unsere Betriebe, unser Land und ganz Europa. Wir dürfen es uns nicht leisten, auf die Potenziale von Mercosur, Indien oder der ASEAN-Staaten zu verzichten. Wer das tut, handelt grob fahrlässig gegenüber der Zukunft Österreichs.

Was es jetzt braucht, sind politischer Mut und fundierte Information. Wir müssen beim Zukunftsthema Freihandel raus aus der Populismus-Falle. Und aufzeigen, dass klug gestaltete Globalisierung mit modernen Freihandelsabkommen ein Gewinn für uns alle ist: Gut verhandelte Verträge – etwa mit Kanada oder Japan – dokumentieren klar, dass Freihandel der bessere Weg als Retro-Protektionismus ist. Das ist eine gemeinsame Verantwortung von Politik, Unternehmen und Gesellschaft. Wer in Österreich Wohlstand sichern und verteilen will, muss für Freihandel sein. Gleichzeitig gilt: Den Hebel des Freihandels für Wachstum und Zukunft werden wir nur dann bestmöglich nutzen können, wenn wir unsere standortpolitischen Hausaufgaben machen. Explodierende Energiepreise, steigende Lohnstückkosten, lähmende Bürokratie im Inland – daran sind weder die USA, noch China schuld, sondern wir in Europa und Österreich selbst. Unsere Wettbewerbsfähigkeit muss klare Priorität der österreichischen Bundesregierung und der EU-Kommission sein. Nur mit Betrieben, die preislich wettbewerbsfähig sind, können wir die großen Chancen des Freihandels realisieren. Gerade in einer Zeit, in der Protektionisten internationale Erfolgsgeschichten blockieren, dürfen wir unsere Handlungsfähigkeit nicht mit selbst produzierten Blockaden einschränken.

Sowohl beim Freihandel wie bei der Wettbewerbsfähigkeit gilt: Besinnen wir uns auf die Vorteile offener Märkte und entwickeln wir unsere Stärken im internationalen Wettbewerb weiter. Lassen wir uns unsere Zukunft nicht durch Abschottung und willkürliche Handelshemmnisse zerstören. In kritischen Phase, in der unsere Industrie um ihre internationale Position ringt, müssen wir mutig handeln und neue Märkte erobern. Das ist die Grundlage für neue Exportimpulse, für eine stärkere Rolle in globalen Wertschöpfungsketten und für strategische Partnerschaften in Energie, Rohstoffen und Innovation.

Österreichs Industrie hat bewiesen, was alles möglich ist, wenn sie auf offene Märkte und wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen bauen kann. Lassen wir nicht zu, dass kurzsichtige politische Reflexe diese Erfolgsgeschichte stoppen und wir in der Deglobalisierungs-Falle gefangen sind. Freihandel ist und bleibt Fundament unserer industriellen Zukunft und damit der Zukunft unseres Landes.

Freihandel – ein zentrales Element der europäischen Wirtschaftspolitik

Die Wirtschaft ist im Durchhalte-Modus, Wachstum gibt es – wenn überhaupt – nur sehr zart. Neue Märkte und Handelspartner könnten Dynamik und Perspektiven bringen.

Die wirtschaftliche Talfahrt der letzten Jahre hat klar gemacht, dass Abwarten und auf Normalisierung hoffen die falsche Strategie ist, um den dringend benötigten wirtschaftlichen Aufschwung zu schaffen. Die Krisen haben vieles verändert auf der internationalen Bühne – so auch die Handelsbeziehungen, was vor allem für Europas Industrie spürbar negative Folgen hat. Die USA sind kein verlässlicher Partner mehr und verfolgen eine stärker protektionistische Linie. Mit extrem hohen Zöllen als Druckmittel, sollen die Konkurrent:innen in ihrer Marktstärke geschwächt werden. China wiederum etabliert eigene Einflusszonen und überschwemmt die Märkte mit Waren zu Billig-Preisen, was auf Kosten der Wettbewerbsfähigkeit der teurer produzierenden Unternehmen aus Europa geht. Dazu kommen geopolitische Konflikte wie zwischen Russland und der Ukraine, die sich ebenfalls auf die Wirtschaft Europas auswirken. „Der Welthandel ist politisierter als je zuvor. Zölle und Handelshemmnisse werden aggressiv eingesetzt. Ausfuhrkontrollen sind zu einem Werkzeug geworden, um den Wettbewerbern zu schaden und Zugeständnisse zu erzwingen", erklärt EU-Präsidentin Ursula von der Leyen. Das alles zwingt Europa zu einer Neuausrichtung seiner Handelsprioritäten – und zur Partner:innensuche in Drittländern.

> **„Der Welthandel ist politisierter als je zuvor. Zölle und Handelshemmnisse werden aggressiv eingesetzt."**
> **Ursula von der Leyen, EU-Präsidentin**

Foto: pixabay.com

Die EU verhandelt Handelsabkommen mit Ländern aus der ganzen Welt, um Türen zu öffnen und wirtschaftliche Impulse auszulösen.

Freihandel als Lösung

Seit Jahrzehnten gehören Freihandelsabkommen (FTAs) zu den wichtigsten strategischen Instrumenten der Europäischen Union. Die EU betreibt Freihandel sowohl innerhalb ihrer Mitgliedsstaaten als auch über zahlreiche internationale Handelsabkommen mit anderen Ländern weltweit. In einer globalisierten Wirtschaft, in der Lieferketten zunehmend fragmentiert und politische Spannungen allgegenwärtig sind, gewinnen die Abkommen nun weiter an Bedeutung. Denn sie schaffen nicht nur klare Regeln, sie diversifizieren Absatzmärkte,stärken Europas Einfluss in globalen Wertschöpfungsketten und sorgen für Wachstum.

Zu den wirtschaftlich bedeutendsten Abkommen zählen jene mit Kanada (CETA), Südkorea und Japan (EPA). Sie senken Zölle, vereinfachen Zertifizierungen und Marktzugangsmöglichkeiten und öffnen öffentliche Beschaffungsmärkte für europäische Unternehmen. Diese Vorteile werden insbesondere im Maschinenbau, in der Chemieindustrie, bei EU-Agrarwaren und im Dienstleistungssektor von den exportierenden Unternehmen genutzt. Gleichzeitig profitieren aber auch die Verbraucher:innen durch eine größere Auswahl und niedrigere Preise, da im Gegenzug auch die EU die Zölle senkt.

Ein oft schwieriger Weg

Trotz der Vorteile ist der Weg zu neuen Abkommen oft steinig und langwierig. Denn es gilt die vielen Interessen abzuwiegen. Die EU verhandelt derzeit mit zukünftigen Partnerländern über FTAs, unter anderem mit den Mercosur-Staaten, Indonesien und Indien. Indien gilt als eine der dynamischsten Volkswirtschaften der Welt. Mit einem Realwachstum von 6,5 Prozent pro Jahr und einer wachsenden Rolle in globalen Lieferketten entwickelt sich das Land zu einem eigenständigen industriellen und technologischen Machtzentrum. Europäische Unternehmen sehen hier einen Markt mit enormem Expansionspotenzial, insbesondere in Sektoren wie Maschinenbau, Automobil, Energie, Pharma und IT-Dienstleistungen.

Trotz der Vorteile ist der Weg zu neuen Abkommen oft steinig und langwierig. Denn es gilt viele Interessen abzuwiegen.

Auch Afrika ist ein Wunschpartner der EU, wie EU-Präsidentin von der Leyen kürzlich beim 7. Gipfeltreffen EU-Afrikanische Union betonte:

„In einer zunehmend konfliktreichen Weltwirtschaft brauchen Afrika und Europa einander mehr als je zuvor. Wir wollen, dass Afrika und Europa sich als Partner der Wahl sehen." Doch bei der Ausweitung der bestehenden Handelsbeziehungen und neuen Freihandelsabkommen gibt es noch einige Hürden.

Österreich & Mercosur

Ein Beispiel für die Schwierigkeiten bei neuen Abkommen ist das FTA mit dem Mercosur-Staaten (Mercado Común del Sur). Die komplexen Verhandlungen dauern nun schon 25 Jahre und werden seit Jahren vor allem durch Umwelt- und Menschenrechtsfragen blockiert. Während Wirtschaft und Industrie neue Wachstumsimpulse sehen, fordern gesellschaftliche Gruppen klare Garantien für Klimaschutz und nachhaltige Landwirtschaft. Die EU-Kommission hat nun grünes Licht für das Mercosur-Freihandels-abkommen gegeben. Damit es in Kraft treten kann, müssen jedoch die EU-Staaten und das Europaparlament zustimmen. Österreich gehört bislang zu den „Nein"-Sagern. Ein entsprechender Parlamentsbeschluss aus dem Jahr 2019, untersagt eine Zustimmung zum Handelsabkommen. Doch seither hat sich die Welt weitergedreht, die Rahmenbedingungen haben sich verschärft. Österreichs Industrie drängt daher auf eine Aufhebung des Parlamentsbeschlusses. Und hat dafür gut Gründe. Das Mercosur-Abkommen würde die Märkte Argentiniens, Brasiliens, Paraguays und Uruguays für europäische Unternehmen öffnen und einen gemeinsamen Markt mit ca. 715 Millionen Menschen schaffen. Weiters besitzt Mercosur für Europas Klimawende wichtige Rohstoffe wie Lithium, Nickel und seltene Erden.

Das Mercosur-Abkommen würde die Märkte Argentiniens, Brasiliens, Paraguays und Uruguays für europäische Unternehmen öffnen und einen gemeinsamen Markt mit ca. 715 Millionen Menschen schaffen.

Europa ist ein zentraler Lieferant von Autos, Maschinen und Chemikalien in diese Länder. Der Austausch von Waren und Produkten würde sich mit Inkrafttreten des Abkommens verbessern, da viele Handelshemmnisse und Zölle wegfallen. Denn derzeit erhebt Mercosur teils die höchsten Außenzölle weltweit (beispielsweise 35 Prozent auf Autos, 14 bis 20 Prozent auf Maschinen, bis zu 18 Prozent auf Chemikalien). Insgesamt würden mit erfolgreichem Abschluss des Abkommens rund 91 Prozent der Ein- und Ausfuhrabgaben zwischen beiden Vertragspartnern wegfallen. Es wäre das mit Blick auf den Zollabbau größte EU-Handelsabkommen: Die europäischen Unternehmen könnten jährlich um ca. vier Mrd. Euro entlastet werden.

Foto: pixabay.com

Für Österreichs Unternehmen würde das Abkommen rund 88 Mio. Euro Zollersparnis bringen. Das betrifft derzeit ungefähr 1.110 Unternehmen aus Österreich, die Waren und Dienstleistungen im Wert von über einer Mrd. Euro in den Mercosur exportieren, 32.000 Arbeitsplätze hängen von Exporten in den Mercosur ab. „Das Mercosur-Abkommen ist ein dringend benötigter Wirtschaftsimpuls für Österreich, das zu einem der exportorientiertesten Länder in Europa gehört – Made in Austria ist weltweit gefragt. Umso wichtiger ist es, unser handelspolitisches Fundament zu stärken: Das Mercosur-Abkommen ist ein Schlüssel dazu, der zudem in keinster Weise das Budget belastet. Das muss auch die Bundesregierung anerkennen und entsprechende Schritte setzen, um den Weg zu einer Zustimmung und somit einem konstruktiven Beitrag auf europäischer Ebene freizumachen", appelliert IV-Generalsekretär Christoph Neumayer.

Gegen das Abkommen spricht sich die Landwirtschaft aus. Landwirtschaftsminister Norbert Totschnig bekräftigte jüngst seine ablehnende Haltung. In der aktuellen Fassung des Abkommens sind laut EU-Kommission jedoch Schutzmaßnahmen für „sensible Agrarprodukte" vorgesehen. So verpflichtet sich die EU Kommission zu intervenieren, wenn bei landwirtschaftlichen Produkten wie Rindfleisch, Geflügel, Zucker oder Ethanol die Preise in den Mercosur-Staaten mindestens zehn Prozent niedriger sind als in der EU und im Jahresvergleich entweder die Einfuhrpreise um mindestens zehn Prozent gesunken oder die Einfuhrmenge um mindestens zehn Prozent gestiegen sind. Zudem verweist Brüssel auf Klima- und Umweltvereinbarungen. So soll das Pariser Klimaschutzabkommen ein zentrales Element der EU-Mercosur-Beziehungen werden.

Vertiefte Zollunion EU und Türkei

Einer aktuellen Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Energie und Tourismus zufolge, liegen auch in einer vertieften Zollunion zwischen EU und Türkei große Chancen. Österreich und die anderen EU-Länder schöpfen das wirtschaftliche Potenzial im Handel mit der Türkei bei Weitem nicht aus und Russland und China haben dort massiv an Einfluss gewonnen. Eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen über mehr Freihandel böte wirtschaftliche Impulse und neue Verhandlungsmacht gegenüber Ankara. Österreich exportiert derzeit weniger als die Hälfte des möglichen Volumens in die Türkei. Besonders bei Maschinen und Fahrzeugen hätte die heimische Wirtschaft noch großes Potenzial. „Durch die positiven wirtschaftlichen Effekte ließe sich zumindest auch ein Teil der negativen Auswirkungen der US-Zölle auf Europa kompensieren", heißt es von den Autoren der Studie.

Autorin: Herta Scheidinger

WKÖ-Generalsekretär-Stellvertreterin Eva Liebmann im Gespräch über Standortprobleme und Exportchancen.

„Die Lage ist ernst – wir verlieren Monat für Monat industrielle Stärke“

Aufträge fehlen, Investitionen stocken, Exporte brechen weg. Für WKÖ-Generalsekretär-Stellvertreterin Eva Liebmann braucht es jetzt entschlossene Schritte: weniger Regulierung, mehr Freihandel und bessere Rahmenbedingungen für Österreichs Industrie.

Foto: WKO, beigestellt

Die österreichische Industrie kämpft seit Monaten mit Gegenwind: Rückgänge bei der Produktion, schwache Exportmärkte, hohe Energiekosten und eine spürbare Investitionszurückhaltung prägen das wirtschaftliche Umfeld. Gleichzeitig nehmen protektionistische Tendenzen weltweit zu – mit direkten Folgen für heimische Leitindustrien. In dieser Situation rückt die handelspolitische Agenda stärker denn je in den Mittelpunkt. Eva Liebmann, seit September 2025 stellvertretende Generalsekretärin der WKÖ, verantwortet die Vertretung österreichischer Wirtschaftsinteressen auf EU- und internationaler Ebene. Im Gespräch erläutert sie, welche strukturellen Probleme jetzt besonders sichtbar werden, wie Freihandel Beschäftigung und Wertschöpfung stärkt und warum besonders jetzt entschlossene Reformen über die Zukunft des Industriestandorts entscheiden werden.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Lage der österreichischen Industrie vor dem Hintergrund von Rezessionstendenzen, rückläufigen Exporten und einer eingetrübten globalen Nachfrage?

Eva Liebmann: Die Lage ist ernst: Im Vergleichszeitraum Jänner bis Juli 2023 bis 2024 betrug der Rückgang bei der abgesetzten Produktion der Industrie 8,1 Prozent, im Jahr davor – von Jänner-Juli 2022 bis 23 – sogar ganze 11,9 Prozent. In den ersten sieben Monaten 2025 ist der Absatz mit +0,9 Prozent kaum höher als im Vorjahreszeitraum. Das ist ein Tropfen auf dem heißen Stein. Daraus resultiert leider auch Personalabbau: Seit zwei Jahren gibt es keinen Monat mit Beschäftigungszuwachs. Heuer haben wir rund 14.000 Beschäftigungsverhältnisse verloren – das zeigt, wie tief die strukturellen Probleme reichen.

Welche Signale sendet die anhaltende Investitionsschwäche an die Standortpolitik – und welche Impulse kann ein entschlossener Einsatz für Freihandel setzen?

Die ausbleibenden Investitionen sind ein Warnsignal. Sie zeigen, dass jetzt einerseits dringend an den richtigen Rahmenbedingungen im Inland gearbeitet werden muss. Gleichzeitig müssen wir den Freihandel vorantreiben, denn das schafft Zugänge zu neuen Märkten und sorgt für zusätzliche Wertschöpfung.

Wo sehen Sie die dringendsten wirtschafts- und handelspolitischen Reformen, damit österreichische Industrieunternehmen auf Weltmärkten konkurrenzfähig bleiben?

Ziel muss es sein, durch moderne Handelsabkommen und den Abbau regulatorischer Hürden die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Industrie langfristig zu stärken. Das Motto dabei muss lauten: „Wettbewerbsfähigkeit sichern, durch Handelsreformen!“

„Ein Blick auf die Zahlen zeigt, dass unsere Exporte in die USA im 1. Halbjahr 2025 einen Rückgang von rund 15 Prozent verzeichneten.“

Die hohen Energiekosten gelten weiterhin als das meistgenannte Problem der Industrie. Inwiefern können Handelserleichterungen oder internationale Abkommen diese Last abfedern?

Die hohen Energiekosten sind nach wie vor das größte Problem. Internationale Abkommen und Handelserleichterungen könnten gegensteuern, etwa durch einen günstigeren Zugang zu Rohstoffen oder gemeinsamen Infrastrukturen.

Wie beeinflussen protektionistische Maßnahmen – etwa neue Zölle in großen Industrieländern – die Geschäftschancen österreichischer Leitindustrien wie Maschinenbau, Metall, Chemie oder Automotive?

Ein Blick auf die Zahlen zeigt, dass unsere Exporte in die USA im 1. Halbjahr 2025 einen Rückgang von rund 15 Prozent verzeichneten. Protektionistische Maßnahmen wie neue Zölle gefährden also konkret die Exportchancen unserer

Die EU hat mehr als 40 Handelsabkommen mit über 70 Ländern abgeschlossen.

Leitindustrien. Umso wichtiger ist es, mit zukunftsorientierten Maßnahmen dagegen-zuhalten und den heimischen Unternehmen einen fairen Zugang zu Weltmärkten zu sichern.

Welche konkreten Auswirkungen hätte ein Abschluss des Mercosur-Abkommens auf Beschäftigung, Exportchancen und Wertschöpfung in der österreichischen Wirtschaft?

Schon heute exportieren rund 1.110 österreichische Unternehmen nach Argentinien und Brasilien, mehr als zwei Drittel davon sind KMU. Zudem sind bereits rund 140 österreichische Unternehmen mit einer Niederlassung vor Ort tätig. Mit dem Abkommen würde sich die Belastung durch Zölle für Exporte aus Österreich um geschätzte 88 Millionen Euro pro Jahr reduzieren. Analysen des International Trade Center (ITC) weisen für heimische Unternehmen in die Mercosur-Länder zudem ein zusätzlich nutzbares Exportpotenzial von einer Milliarde Euro aus. Das Abkommen wäre eine große Chance und gleichzeitig könnte es für die EU als Wachstumsmotor wirken, wovon die heimische Wirtschaft direkt und indirekt profitieren könnte: Mit dem Abkommen könnten die EU-Exporte laut EU-Kommission um bis zu 40 Prozent steigen. Zudem wird mit der Schaffung von über 440.000 neuen Arbeitsplätzen in Europa gerechnet.

Wie kann die Politik sicherstellen, dass Freihandel gerade KMU und National Champions stärkt, statt sie durch zusätzliche Regulierung zu belasten?

Foto: freepik

Ein möglichst ungehinderter Zugang zu Auslandsmärkten ist vor allem für KMU und National Champions entscheidend. Für sie ist es besonders herausfordernd, in neue Märkte vorzudringen, da damit häufig bürokratische Hindernisse und nicht selten die Einhebung von Spitzenzöllen verbunden sind. Internationale Handelsabkommen schaffen Abhilfe. Laut internationalen Studien profitieren gerade KMU am stärksten von Freihandelsabkommen. Als WKÖ unterstützen wir zudem mit dem Programm „go international" – in Kooperation mit dem Bundesministerium für Wirtschaft, Energie und Tourismus – vor allem Erstexporteure bei der Erschließung neuer Märkte.

Welche Entwicklungen in globalen Produktionsnetzwerken sind für Österreich besonders relevant – und welche industriepolitischen Weichenstellungen braucht es, um davon zu profitieren?

Die Energiepreise in Europa sind im internationalen Vergleich dauerhaft zu hoch, was die Industrie - insbesondere in energieintensiven Sektoren wie der Chemie- oder Papierindustrie, der Bergbau- und Stahlindustrie, der Stein- und keramischen Industrie oder der Glasindustrie - überproportional belastet. Handelsabkommen können helfen, etwa durch besseren Zugang zu Energieträgern, strategische Partnerschaften im Infrastrukturbereich oder gemeinsame Beschaffung. Zusätzlich wird die aktuell in Ausarbeitung befindliche Industriestrategie der österreichischen Bundesregierung die die globalen Entwicklungen – wie Digitalisierung, Resilienz und Nachhaltigkeit – abbilden, um Österreichs Rolle in internationalen Wertschöpfungsketten zu sichern.

Haben Sie Beispiele, wie Bürokratieabbau oder neue Handelsabkommen die Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Betriebe bereits messbar verbessert haben oder verbessern könnten?

Die EU hat mehr als 40 Handelsabkommen mit über 70 Ländern abgeschlossen, die sich positiv auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit ausgewirkt haben. Zwei erfolgreiche Beispiele sind die bereits ratifizierten EU-Abkommen mit Vietnam und Singapur, die nicht nur wichtige Bausteine für das europäische Handelsnetz, sondern auch Motor für die heimische Exportwirtschaft sind. Seit dem Inkrafttreten der Abkommen konnten die heimischen Ausfuhren nach Singapur bzw. Vietnam um mehr als 43 bzw. knapp 13 Prozent gesteigert werden. Dass zu viel Bürokratie nicht nur Zeit kostet, sondern auch erhebliche finanzielle Auswirkungen hat, spüren die Unternehmen tagtäglich. Laut Schätzungen der EU-Kommission liegt das Einsparungspotenzial an Verwaltungskosten der aktuell geplanten Omnibus-Vereinfachungen bei rund acht Milliarden Euro pro Jahr.

Wie bewerten Sie die aktuelle Beschäftigungssituation im produzierenden Bereich – und welche Rolle spielt der Außenhandel bei der Sicherung qualifizierter Arbeitsplätze?

„In Österreich hängen mehr als 1,2 Millionen Arbeitsplätze an den Erfolgen der Exportwirtschaft. Der Außenhandel ist damit Wachstumsmotor und Beschäftigungsgarant."

Die Industrie bleibt ein Garant für hochwertige Arbeitsplätze. Exportmärkte sind eine zentrale Stütze. Die Zahlen zeigen, wie wichtig der Außenhandel für die Sicherung von Arbeitsplätzen ist. Mehr als 60 – in einigen Bereichen sogar bis zu 80 – Prozent der industriellen Produktion gehen in den Export. Je höher die Exportausrichtung, desto mehr Arbeitsplätze schafft und sichert ein Unternehmen. In Österreich hängen mehr als 1,2 Millionen Arbeitsplätze an den Erfolgen der Exportwirtschaft. Der Außenhandel ist damit Wachstumsmotor und Beschäftigungsgarant. Starke internationale Märkte sichern Auftragslage, Innovation und langfristige Perspektiven für gut ausgebildete Fachkräfte in Österreich.

Autor: Stephan Scoppetta

EU-Binnenmarkt

auf einen Blick

Einer der wichtigsten Grundpfeiler der EU ist der Binnenmarkt der EU-Länder. Dieser gewährleistet den freien Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehr und erleichtert das tägliche Leben, kurbelt Wirtschaft und Wachstum an und fördert Innovation.

- ★ Der EU-Binnenmarkt umfasst **27 Staaten**.
- ★ Das Bruttoinlandsprodukt beträgt **18 Billionen Euro**, das sind **18 Prozent** des globalen Welthandels.
- ★ Er sichert **rund 56 Millionen Arbeitsplätze** in Europa.
- ★ Der Binnenmarkt steht für grenzenlosen Zugang zu **450 Mio. Konsument:innen.**
- ★ Seit 1995 sind die heimischen Warenexporte in EU-Staaten von 33 Mrd. Euro auf **137 Mrd. Euro** im Jahr 2023 gestiegen.
- ★ 2024 wurden **128 Mrd. Euro** an Waren von Österreich in den EU-Binnenmarkt exportiert.
- ★ Die österreichischen Warenexporte in die EU entsprechen rund **70 % des gesamten Exportvolumens** von 191 Mrd. Euro.

Foto: AdobeStock

„Unsicherheit ist Gift für die Zukunftserwartung“

Für Finanzminister Markus Marterbauer sind günstiger Strom, digitale Investitionen und mehr Qualifizierung zentrale Zukunftsbaustellen.

Foto: BMF/Prinz

Finanzminister Markus Marterbauer (SPÖ) warnt vor den Folgen pessimistisch gefärbter Debatten und fordert mehr Zuversicht in Europas wirtschaftliche Stärke. Im Interview erklärt er, warum günstiger Strom, Digitalisierung und Qualifizierung jetzt entscheidend sind, um Österreichs Standort langfristig zu sichern.

Österreich steht vor einem Jahrzehnt großer wirtschaftlicher Weichenstellungen: Energiepreise, Transformation, Fachkräfte und Budgetrestriktionen erzeugen Druck – zugleich wächst der Bedarf an Investitionen in Infrastruktur, Innovation und Qualifizierung. Finanzminister Markus Marterbauer sieht das Land dennoch in einer starken Position, verweist auf robuste industrielle Strukturen und ein sozial wie wirtschaftlich tragfähiges europäisches Modell. Im Gespräch

ordnet er aktuelle Herausforderungen ein und erläutert, wo die Regierung nachschärfen will, um Investitionen zu mobilisieren und die Produktivität zu steigern.

Österreich steht finanziell und im europäischen Wettbewerb unter Druck. Welche Faktoren halten Sie für die wichtigsten Ursachen und wo sehen Sie den größten Handlungsbedarf?

Markus Marterbauer: Handlungsbedarf gibt es vor allem in folgenden Bereichen: Billiger Strom, Investitionen in Digitalisierung und Qualifizierung der Arbeitskräfte. Das sind die Voraussetzung für die Standortqualität der Industrie. Handlungsbedarf gibt es vielleicht auch beim Selbstbewusstsein. Österreich ist wettbewerbsfähig. Österreichs Industrie hat sich in den vergangenen 20 Jahren sehr gut entwickelt, viel besser als die deutsche. Wir haben die Fachkräfte, die Infrastruktur. Europa verfügt über ein im weltweiten Vergleich herausragendes Wirtschafts- und Sozialmodell. Es muss sich dieser Stärken wieder bewusst werden. 70 Prozent des österreichischen Güterexports geht in den EU-Binnenmarkt und 80 Prozent der erzeugten Güter in Europa werden in Europa selbst verbraucht. Der wichtigste Handelspartner Europas ist Europa. Europa kann und muss also selbstbewusster auftreten.

Der finanzielle Spielraum ist eng, dennoch stehen wichtige Reformen an. Wie kann Österreich unter diesen Bedingungen wieder handlungsfähig werden?

Ja, die finanziellen Spielräume sind eng. Aber Österreich ist sehr handlungsfähig. Trotz des Sparkurses, den jeder und jede spürt, geben wir Geld für Offensivmaßnahmen aus: Wir investieren in den Bereichen Wirtschaft und Arbeit, Gesundheit und Soziales sowie für Bildung. Aktuelle Daten zeigen eine anhaltende leichte Erholung der österreichischen Wirtschaft. Die Rezession ist eindeutig überwunden, auch wenn es noch kein starkes Wachstum ist und die Beschäftigung noch sinkt. Es ist alles kein Feuerwerk, das hier sprüht, aber es geht leicht nach oben. Wir haben kein Geld, um große Konjunkturprogramme mit Steuersenkungen und Subventionen zu starten. Daher setzen wir auf gezielte Maßnahmen, wie die temporäre Erhöhung des Investitionsfreibetrags, die demnächst kommen wird. Das ist der Idee geschuldet, dass der Aufschwung erst wirklich in Gang kommt, wenn die Investitionen anziehen, was bisher nicht der Fall ist. Darüber hinaus haben wir weitere Offensivmaßnahmen beschlossen, etwa mehr Mittel für Qualifizierungen beim Arbeitsmarktservice. Auch das hilft der Konjunktur. Warum? Wenn die Auslastung im produktiven Bereich steigt, wäre eine Verschärfung des Fachkräftemangels besonders bitter.

Hohe Energiepreise belasten Unternehmen weiterhin. Welche Schritte setzt das Finanzministerium, um Kosten planbarer zu machen und Versorgungssicherheit zu stärken?

„80 Prozent der erzeugten Güter in Europa werden in Europa selbst verbraucht. Der wichtigste Handelspartner Europas ist Europa. Europa kann und muss also selbstbewusster auftreten."

Günstige Energie ist einer der entscheidendsten Voraussetzungen für einen soliden Wirtschaftsstandort: Sowohl um die Teuerung zu bekämpfen als auch um die Konsumentinnen und Konsumenten und die Wirtschaft zu entlasten. Verschiedene Gesetze dazu wurden bereits von der Bundesregierung eingebracht, um die Industrie und auch die Haushalte mit günstigerem Strom zu versorgen. Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik hat sich in dieser Energie- und Gaspreiskrise deutlich schlechter geschlagen als in der letzten großen Energiekrise in den 1970er-Jahren. Damals hatten wir eine der niedrigsten Inflationsraten Europas, jetzt haben wir eine der höchsten. Aus der Vergangenheit lernend, muss man sehr gezielt in einzelne Bereiche wie eben Energie intervenieren. Klar ist aber auch: Um den Strompreis nachhaltig zu senken, braucht es mehr Angebot. Österreich muss also in

Finanzminister Marterbauer warnt vor Schwarzmalerei.

erneuerbare Energie investieren. Vor allem in Windkraft, weil diese auch im Winter Energie liefern und in Energiespeicherung. Pumpspeicherkraftwerke sind wichtig, um Versorgungssicherheit und Unabhängigkeit zu stärken.

Die industrielle Transformation erfordert erhebliche Vorleistungen. Welche Unterstützungsinstrumente sind aus Ihrer Sicht notwendig, damit Betriebe die Umstellung bewältigen können? Was können wir uns derzeit überhaupt leisten?

Natürlich können wir die Umstellung bewältigen und natürlich ist die Umstellung leistbar, auch wenn es ein Kraftakt wird. Ein Schlüssel ist, damit die Betriebe transformationsfit werden, dass Strom günstiger wird, wie bereits ausgeführt. Die Digitalisierung von Verwaltung, Wirtschaft und Bildung müsse massiv vorangetrieben werden, um Innovationskraft und Effizienz zu erhöhen. Und es ist mehr Aus- und Weiterbildung nötig, um den Fachkräftebedarf auch langfristig zu decken.

Unternehmen kritisieren, dass bestehende Investitionsanreize zu wenig treffsicher seien. Wo sehen Sie Anpassungsbedarf, und wo ist aus budgetärer Sicht eine Grenze erreicht?

Investitionen sind abhängig von den Zukunftserwartungen und damit ist Unsicherheit Gift für diese. Deshalb muss man enorm aufpassen, nicht nur Schwarzmalerei zu betreiben, denn diese tendiert dazu, sich selbst zu verstärken. Insgesamt ist die Entwicklung der Investitionen recht gut. In Österreich werden heuer ungefähr 125 Milliarden Euro investiert. Wir haben damit eine relativ hohe Investitionsquote, die bei 24 Prozent des BIP liegt. Die deutsche Wirtschaft kommt bei etwa 22 Prozent zu liegen. Im Moment werden allerdings primär Ersatzinvestitionen getätigt. Entscheidend für einen Aufschwung sind allerdings Erweiterungsinvestitionen, die noch verhalten sind. Womit wir wieder am Anfang der Beantwortung dieser Frage wären. Es ist unser aller Ziel, dass Förderungen und Investitionsanreize treffsicher und effizient sind. Wir sind gerade in der Förder-Taskforce dabei, uns alle Forderungen anzuschauen. Die budgetäre Grenze ist eng: Wir müssen und wollen im Bereich Förderungen einsparen. Die Zeiten des „Koste-es-was-es-wolle" sind vorbei.

Österreich verfügt über einen schwach entwickelten Kapitalmarkt. Welche Ansätze verfolgen Sie, um die Eigenkapitalbasis der Unternehmen zu verbessern und innovationsgetriebene Projekte zu erleichtern?

Das Ziel muss sein, dass Unternehmen mehr Eigenkapital aufbauen. Ich habe aber kein Verständnis dafür, wenn die Industrie sagt, dass die Personalkosten zu hoch sind, während sie gleichzeitig Gewinne in Höhe der Hälfte ihrer Personalkosten an ihre Eigentümer ausgeschüttet haben. In der Öffentlichkeit wird darüber diskutiert, dass die Lohnkosten so hoch sind, aber dass die Ausschüttungsquoten so enorm hoch waren, wird kaum debattiert. Meine Sorge bei zu starker Kapitalmarktfinanzierung ist, dass der Druck auf die Ausschüttungen enorm steigt. Und das macht Unternehmen in rezessiven Phasen weniger resilient.

Wie beurteilen Sie die europäische Industriepolitik im Vergleich zu den USA und China, und was erwarten Sie von der kommenden EU-Kommission?

Europa braucht vor allem Selbstvertrauen, denn Europa hat das überzeugendste Wirtschafts- und Sozialmodell. Was aber klar ist, dass Europa nicht über das gegenseitige nach-unten-Lizensieren bei Sozial- und Lohnstandards reüssieren wird. Europa – vor allem auch Österreich – ist in vielen Bereichen Weltspitze. Stärkung der Innovation

Foto: BMF/Prinz

und Produktivität sind die wichtigsten Faktoren in diesem Bereich.

Welche Hindernisse im Binnenmarkt treffen österreichische Mittelständler besonders, und wie wollen Sie diese adressieren?

80 Prozent der in der EU produzierten Waren werden wieder in der EU verbraucht. Daher ist ein funktionierender Binnenmarkt sehr bedeutsam. Gerade im deutschsprachigen Raum zeigt sich, dass der Binnenmarkt nicht an den jeweiligen Landesgrenzen Halt macht. Daher ist es wichtig, länderübergreifende Projekte, etwa im Energie- oder Infrastrukturbereich voranzutreiben, die sich mittel- und längerfristig rechnen werden.

Die Turbulenzen in der Wirtschaftskammer erschweren die Zusammenarbeit zwischen Regierung und Sozialpartnern. Welche Auswirkungen hat das auf die finanz- und wirtschaftspolitische Abstimmung?

Die Schwäche, die die Wirtschaftskammer im November gezeigt hat, ist sicher problematisch für die Sozialpartnerschaft und schlecht für Österreich. Es war die Sozialpartnerschaft als wichtige Säule, die Österreich zu dem gemacht hat, was es heute mit einem sehr gut ausgebauten Sozialstaat ist. Diese große Bedeutung des Interessenausgleichs wird auch weiterhin bestehen.

Nach dem Führungswechsel in der WKO: Welche Erwartungen haben Sie an die Kammerspitze, um Vertrauen und Stabilität als Gesprächspartner wiederherzustellen?

Dass die Sozialpartnerschaft wie in der Vergangenheit zum wirtschaftlichen Aufstieg Österreichs und zum sozialen Frieden beigeträgt.

Ist die Sozialpartnerschaft aus Ihrer Sicht weiterhin ein geeignetes Instrument, um wirtschaftliche und arbeitsmarktpolitische Herausforderungen zu lösen, oder braucht es neue Formen der Zusammenarbeit?

Ja, das ist sie. Sozialpartnerschaft findet ja auf sehr vielen unterschiedlichen Ebenen statt. Und gerade die Kollektivvertragsabschlüsse zeigen, wie sehr auf die aktuellen Herausforderungen eingegangen wird. Der Abschluss zu den Gehältern im öffentlichen Dienst etwa ist einer der innovativsten Abschlüsse, die es in letzter Zeit gab. Die Fixbeträge bei den unteren Einkommensgruppen, zum Beispiel bei den Berufseinsteigern, sind dreimal so hoch, wie in den obersten Einkommensbereichen. Oder, ein anderes Beispiel, wenn man sich den Frühjahresabschluss in der Elektroindustrie ansieht: Mehr Pragmatismus als dort geht gar nicht. Die niedrigen Löhne wurden stärker angehoben, dafür lag der Abschluss insgesamt unter der Inflation. Wir werden kostenmäßig in der Produktion nie mit der Mehrzahl anderen Länder mitgehen können, da sich das auch im niedrigeren Wohlstand der Bevölkerung niederschlagen würde. Ich möchte Österreich weiter im Spitzenfeld sehen. Der Schlüssel ist, dass unsere Produktivität zulegen muss.

Welche drei Schwerpunkte werden für Sie in den kommenden Jahren entscheidend sein, um den Industriestandort Österreich langfristig zu stärken?

Günstiger Strom, Digitalisierung und mehr Aus- und Weiterbildung, um den Fachkräftebedarf zu decken.

„Die Schwäche, die die Wirtschaftskammer im November gezeigt hat, ist sicher problematisch für die Sozialpartnerschaft und schlecht für Österreich."

Damit erhöhen wir auch die Produktivität im Land. Österreich hat im Vergleich zu den skandinavischen Ländern einen sehr hohen Niedriglohnbereich. Es muss unser Ziel sein, diese Menschen höher zu qualifizieren, damit sie neue Fähigkeiten erwerben, mehr verdienen und auch – das sage ich als Finanzminister nicht uneigennützig – mehr ins System einzahlen.

Autor: Stephan Scoppetta

Österreichs Automotive Zulieferindustrie ist mit Belastungen konfrontiert

Die automotive Zulieferindustrie Österreichs steht unter Druck. Umsätze und Beschäftigung sind rückläufig. Für 2025 ist ein weiterer Verlust zu erwarten.

Betrug der nominelle Umsatz im Jahr 2023 noch 31,3 Mrd. Euro, so sank die Wirtschaftskraft des Sektors im Jahr 2024 auf 28,4 Mrd. Euro. In realen Werten – also bereinigt um die enormen Preiseffekte von 2020 bis 2023 – ist dieselbe Aussage zu treffen. In analoger Entwicklungsrichtung, aber noch nicht ganz so dramatisch ist zudem eine negative Beschäftigungsdynamik zu beobachten (-5,8 % von 2023 bis 2024). In der Regel gibt es hier zeitliche Verzögerungseffekte und weil normalerweise zuallererst Fremdpersonal abgebaut wird, lässt sich das Momentum auch nicht immer leicht aus den Standarddaten der öffentlichen Statistik ablesen.

Große gesamtwirtschaftliche Bedeutung

In der gesamtwirtschaftlichen Perspektive ist ein Abbau der wirtschaftlichen Substanz in der automotiven Zulieferindustrie Österreichs eine besonders schlechte Nachricht. Denn die Unternehmen sind im heimischen Wirtschaftsgefüge traditionell fest verankert. So multipliziert sich jeder verlorengegangene Arbeitsplatz und jeder verlorengegangene Euro in schmerzlichem Sinne. Konkret verliert die heimische Volkswirtschaft (vor dem Hintergrund von dann geringeren Impulseffekten über assoziierte Wertschöpfungsketten bzw. über fehlende Konsum- und Investitionseffekte) bei zwei gekündigten Arbeitskräften innerhalb des Sektors drei weitere Arbeitsplätze außerhalb der automotiven Unternehmenswelt. Beim Umsatz sind es immerhin noch 70 weitere Eurocent, die verlorengehen, sobald in den betroffenen Unternehmen ein Euro weniger umgesetzt wird.

Bei all dem muss ein achtsamer Blick auf die akkumulierte Steuerleistung bzw. die Beiträge zur Sozialversicherung geworfen werden. Seit Jahrzehnten profitiert der österreichische Wohlfahrtsstaat von der Leistungskraft der automotiven Zulieferindustrie. Aktuell sind es im Kalenderjahr erbrachte Abgaben in Höhe von knapp fünf Mrd. Euro, die etwa dafür verwendet werden können, um das öffentliche Gesundheitswesen oder den Bildungsbereich zu finanzieren. Wenn dieser Beitrag zum Funktionieren der Gesellschaft auch weiterhin geleistet werden soll, dann darf die Wirtschaftssubstanz der Automotiven Zulieferindustrie Österreichs nicht allzu sehr schwinden.

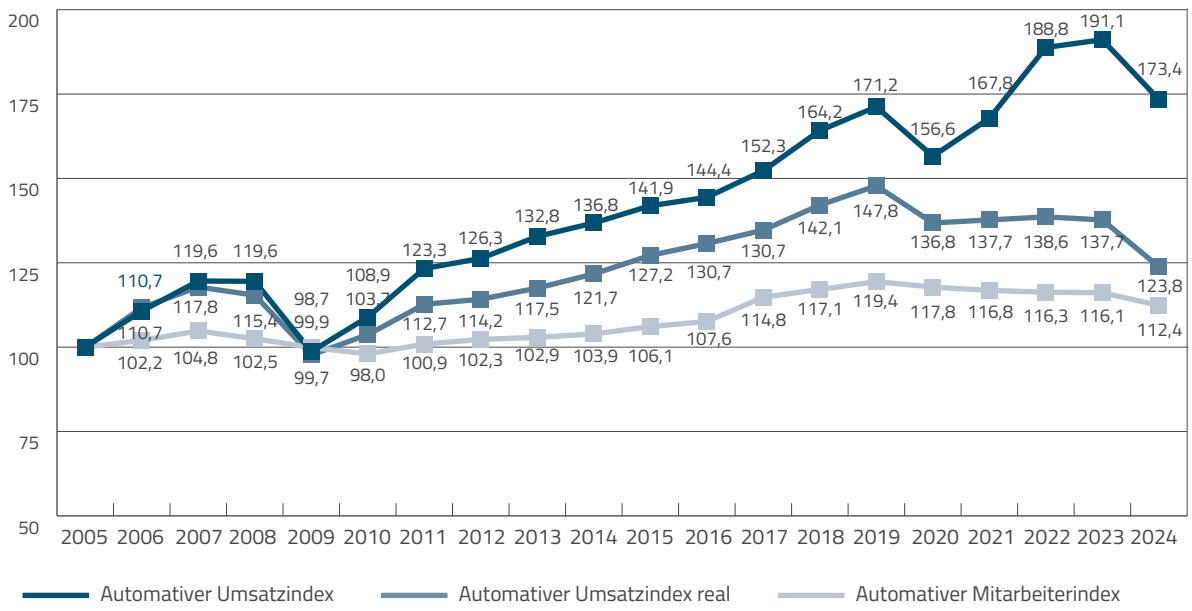
Wichtige Druckpunkte

Was wird die Zukunft entscheiden? Es gibt Aspekte, die marktgetrieben sind, und es gibt standortpolitische Faktoren.

In der automotiven Zulieferindustrie gibt es seit jeher einen massiven Druck auf Produktionsprozesse; die Unternehmen müssen tagtäglich Anpassungseffizienz beweisen. Abseits von Veränderungen des Konsums verschärfen sich die Absatzbedingungen in zunehmender Geschwindigkeit einerseits im Lichte der beschleunigten Dekarbonisierung in einer modernen Wirtschaftswelt, andererseits im Konnex der digitalen Systemtransformation bzw. Optimieru ng. Das Ergebnis ist ein Druck auf Entwicklungszyklen gleichermaßen wie Margen, was v.a. Unternehmen, die inmitten von komplexen Wertschöpfungsketten/-milieus agieren, meistern müssen. Laut Aussage zahlreicher Unternehmensvertreter ließe sich diese Herausforderungen aber grundsätzlich lösen.

Erschwerend hinzu kommt allerdings ein asymmetrisches konjunkturelles Momentum bzw. eine

Automotive Zulieferindustrie: Umsatz- und Mitarbeiterindex (2005 = 100)



Quelle: IWI-Wirtschaftskammer

unübersichtliche weltkonjunkturelle Großwetterlage, in der Europa im Vergleich zu anderen geografischen Großräumen aus der Defensive heraus arbeitet. Die Prognosen der kommenden beiden Jahre lassen (noch) keinen allzu großen Optimismus zu.

Und dann gibt es weitgehend hausgemachte Faktoren. Österreich hat in den vergangenen Jahren leider an Standortqualität verloren und sich in die Faktorkostenfalle manövriert. Die Unternehmen (nicht nur der automotiven Zulieferindustrie) leiden gleichzeitig unter Naturkapital (Energiekosten), Humankapital (Fachkräftekosten/-mangel) und Finanzkapital (schwierige Voraussetzung für notwendige Investitionen). Dazu kommen überbürokratisierte Prozesse.

Einer aktuellen Untersuchung des Industriewissenschaftlichen Instituts (IWI) zufolge hat Österreich in den Jahren 2020 bis 2023 im Vergleich zu wichtigen Konkurrenten der Automotiven Zulieferindustrie 25 Prozent an Standortkraft verloren. Hier hat sich die negative Entwicklung zuletzt deutlich beschleunigt.

Fazit

Die Automotive Zulieferindustrie Österreichs hat mit einem bunten Blumenstraß an Herausforderungen zu kämpfen. Die Leistungen, welche in Zeiten der Wirtschaftskrise erbracht werden, sind beachtlich und für das ganze Land von zentraler Bedeutung. Mit einem adäquaten Standort-Setting (v. a. Reduzierung der Faktorkostenbelastung) ließe sich der „Uphill Struggle" gewiss mit höherer Wahrscheinlichkeit erfolgreich führen.

Autor: Dr. Dr. Herwig W. Schneider ist Geschäftsführer des Industriewissenschaftlichen Institutes (IWI)

Die IWI-Standortanalyse berücksichtigt: Steuerbelastung, Institutionen, Schutz geistigen Eigentums, Arbeitsmarkt, Forschung/Technologie/Innovation, Bildung, Finanzmärkte, Infrastruktur etc.; s. „Internationaler Wettbewerb der Wirtschaftsstandorte in der Automotiven Zulieferindustrie (IWI 2025)".

Die Automotiven Zulieferunternehmen lukrieren rund 70 % des Umsatzes aus dem Export.

Österreichs Zukunft sichern - Internationale Märkte aktiv gestalten

Unsere Zulieferbetriebe sind international gefragt – nun ist es wichtig, ihre starke Position zu sichern und weiter auszubauen.

Michael Otter, Leiter AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA der Wirtschaftskammer Österreich

Die Automotive-Zulieferunternehmen sind ein tragender Pfeiler der österreichischen Industrie: Mit direkten Umsätzen von über 28 Mrd. Euro und einem gesamtwirtschaftlichen Effekt von mehr als 48 Mrd. Euro sichern sie Arbeitsplätze für 190.000 Menschen und leisten damit einen entscheidenden Beitrag zu unserem Wohlstand. Ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit ist damit nicht nur wirtschaftlich relevant, sondern auch gesellschaftlich essenziell.

Zulieferunternehmen überzeugen durch hohe Qualität, spezialisierte Nischenkompetenzen und enge Kundenbeziehungen.

Mit höchster Präzision, technologischer Expertise und Innovationskraft entwickeln und produzieren österreichische Automotive-Zulieferunternehmen Komponenten und Systeme, die weltweit in den modernsten Fahrzeugen eingesetzt werden. Rund

Foto: WKO, beigestellt

70 % ihres Umsatzes entfällt auf den Export, vor allem nach Deutschland, in die USA, nach China und in weitere EU-Länder. Mit gezielten Internationalisierungsstrategien, dem Ausbau von Exportnetzwerken und einer klaren Ausrichtung auf Wachstumsfelder wie Elektromobilität, Batterie-Wertschöpfungsketten, Leichtbau und Industrie-4.0-Lösungen können sie ihre Marktanteile in bestehenden wie neuen Märkten weiter steigern.

Die Studie unterstreicht die starken Chancen für unsere Exportwirtschaft:

Die Analyse der Studie zeigt zugleich aktuelle Chancen wie auch Herausforderungen: Hohe Energie- und Arbeitskosten, steuerliche Belastungen und Fachkräftemangel setzen die Unternehmen unter Druck und erschweren die Erschließung neuer Auslandsmärkte. Gleichzeitig bestätigen die Zahlen das Potenzial: Österreichische Automotive-Unternehmen erzielen im Schnitt rund 40 % ihrer Umsätze im Automotive-Bereich und sind damit Treiber innovativer, global vernetzter Wertschöpfungssysteme.

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA und die go-international Initiative stehen Unternehmen im internationalen Umfeld zur Seite:

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA begleitet und unterstützt die Branche beim Ausbau internationaler Märkte: durch Marktanalysen, Messeauftritte, Wirtschaftsdelegationen, lokale Geschäftskontakte sowie Beratung zu Finanzierung, Exportabsicherung und regulatorischen Fragen. So entstehen praxisnahe Hilfen – von der Identifikation neuer Absatzsegmente bis zur Absicherung internationaler Geschäfte. Ergänzt werden die Unterstützungsleistungen durch Direktförderungen und Förderchecks der go-international Initiative, die österreichischen Betrieben helfen, Chancen in Wachstumsmärkten konsequent zu nutzen und ihre internationale Präsenz nachhaltig zu stärken.

Autor: Mag. Michael Otter
Leiter der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA

Österreich im internationalen Vergleich

In den meisten europäischen Ländern wird in den nächsten 12 Monaten ein ähnlicher Bedarf an österreichischen (Vor-)Produkten und Dienstleistungen erwartet.

In Indien, Mexiko, Brasilien, Schweden und Korea geht man von einem erhöhten Bedarf an (Vor-)Produkten und Dienstleistungen aus Österreich aus.

Hauptgründe, warum sich die Zielländer für Österreich entscheiden, sind die hohe Produktqualität (insbesondere die hohe Präzision der maschinellen Fertigung) und die geografische Nähe.

In mehreren Zielmärkten besteht eine verstärkte Nachfrage nach Komponenten für Elektromobilität, Leichtbau, Fahrassistenzsysteme und innovative Antriebstechnologien.

Verkürzte Lieferketten und Nearshoring-Trends begünstigen österreichische Anbieter, insbesondere bei kurzfristiger Verfügbarkeit und Liefertreue.

Neben Produktqualität, Präzision und geografischer Nähe werden Innovationskraft, internationale Zertifizierungen, stabile rechtliche Rahmenbedingungen und Versorgungssicherheit als Entscheidungskriterien genannt.

In Märkten wie Mexiko und Indien besteht zusätzliches Interesse an österreichischem Know-how in den Bereichen Produktionsautomatisierung und Industrie 4.0.

Österreich wird im Wettbewerb mit Deutschland, Italien und Korea in einzelnen Nischen als besonders flexibel und partnerschaftlich wahrgenommen.

Seit dem Jahr 2005 ist die Doppelmayr Group permanent in Mexiko vertreten und arbeitet an Verkehrslösungen im urbanen Raum.

Neue Chancen auf weit entfernten Märkten

Österreichische Unternehmen entdecken Lateinamerika zunehmend als dynamischen Wachstumsmarkt. Zwischen neuen Handelschancen, geopolitischen Verschiebungen und dem Bedarf an nachhaltigen Technologien entsteht enormes Potenzial.

Heimischen Unternehmen geling es mit hochspezialisierten Produkten und Dienstleistungen weltweit Fuß zu fassen. Ob Maschinenbau, Lebensmittelindustrie oder Hightech-Sektoren – Österreichs Exportbetriebe behaupten sich erfolgreich in einem zunehmend dynamischen und wettbewerbsintensiven globalen Umfeld. Österreichische Exportfirmen vertreiben ihre Fertig- und Zulieferprodukte in mehr als 200 Ländern. 2024 lag das Exportvolumen bei 191 Milliarden

Fotos: Doppelmayr, RHI Magnesita

Refractarios Argentinos S.A. (RASA)ist die Tochtergesellschaft von RHI Magnesita in Argentinien.

Euro. Österreich ist bei den Pro-Kopf-Exporten die Nummer sechs in der EU. Über 1,2 Millionen Arbeitsplätze in Österreich sind direkt oder indirekt mit dem Erfolg der Exportwirtschaft verbunden.

Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, als Teil der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ), fungiert weltweit als Internationalisierungs- und Innovationsagentur der österreichischen Wirtschaft. Gleichzeitig sorgt sie dafür, dass das Beste an globaler Innovation nach Österreich gelangt. Die Wirtschaftsdelegierten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA sind an mehr als 100 Standorten in über 70 Ländern aktiv. Sie sind mit ihrer umfassenden Expertise und lokalen Netzwerken starke Partner:innen, um österreichischen Unternehmen bei der Kundenakquise, den Verhandlungen und Vertragsabschlüssen zu helfen. Die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA stellt dazu ein breites Serviceangebot zur Verfügung, unterstützt mit Fördermöglichkeiten und hilft Unternehmen bei globalen Expansionsschritten.

Lateinamerika als stabiler Wachstumsmotor

Österreichs Exportwirtschaft ist seit Jahren stark europäisch und asiatisch geprägt. Doch in den vergangenen Jahren hat sich der Blick vermehrt auf eine Weltregion gerichtet, die lange Zeit weniger im Fokus stand: Lateinamerika. Der Subkontinent mit über 650 Millionen Menschen, einem hohen Bedarf an Technologien und wachsendem Wohlstand in Teilen der Bevölkerung bietet österreichischen Unternehmen ein zunehmend attraktives Umfeld. Denn trotz politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten in mehreren Ländern bietet die Region Lateinamerika ein attraktives Wachstumspotenzial: eine expandierende Mittelschicht, reiche Rohstoffvorkommen und ein stetig steigender Bedarf an technologischen Lösungen.

Österreichische Unternehmen genießen in Lateinamerika ein gutes Image: Sie stehen für Qualität, Innovation und langfristige Partnerschaften. Länder wie Mexiko und Brasilien, zählen zu den wichtigsten Handelspartnern – sie investieren massiv in Modernisierung und Nachhaltigkeit, Bereiche, in denen Österreich traditionell stark ist. Besonders im Maschinen- und Anlagenbau, in der Umwelt- und Energietechnik sowie im Mobilitätssektor sind heimische Firmen erfolgreich vertreten und punkten vor allem mit nachhaltigen Technologien – ein Bereich, der in Lateinamerika zunehmend an Bedeutung gewinnt. Neben den großen Konzernen entdecken auch immer mehr kleine und mittelständische Betriebe den Kontinent für sich. Herausforderungen bestehen dennoch: Bürokratische Hürden, schwankende politische Rahmenbedingungen und mitunter komplexe Handelswege erschweren Markteintritte. Hier profitieren österreichische Unternehmen stark vom Netzwerk der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA, die vor Ort mit Expert:innen, Marktanalysen

TIPP MEXIKO:
„Das Wichtigste ist unserer Ansicht nach Kontinuität und starke lokale Präsenz, um als verlässlicher Partner vor Ort über die Jahre wahrgenommen zu werden."
Andreas Fischbacher, Doppelmayr CEO Latam

Die erste Seilbahnanlage in Mexiko wurde von Doppelmayr bereits vor fast 50 Jahren gebaut. Seither ist das Unternehmen erfolgreich im Land tätig.

und Kontaktvermittlung unterstützt. Unternehmen, die langfristig planen und sich flexibel anpassen, können Lateinamerika als stabilen Wachstumsmotor nutzen.

Mexiko als wichtigster Absatzmarkt

Mexiko ist mit einem Exportvolumen von 1,77 Milliarden Euro (2024) der wichtigste Absatzmarkt für österreichische Waren in Lateinamerika und hinter den USA und China der wichtigste Überseemarkt. Global liegt Mexiko auf Platz 19 der österreichischen Warenexportdestinationen. Die Handelsbilanz mit Mexiko ist traditionell stark positiv zugunsten Österreichs. 2024 exportierte Mexiko Waren im Wert von 503 Millionen Euro nach Österreich. Hierbei handelte es sich primär um Fahrzeuge und Fahrzeugteile, medizinische und orthopädische Geräte sowie Computer und andere datenverarbeitende Geräte.

TIPP BRASILIEN:
„Setzen Sie auf lokale Expertise und nachhaltige Lösungen. Das Verständnis kultureller und regulatorischer Besonderheiten sowie der Aufbau eines starken lokalen Netzwerks sind die Grundlagen für langfristigen Erfolg."
Christian Skilich, Mitglied des Vorstandes der Lenzing AG

Der Großteil der österreichischen Exporte nach Mexiko entfällt auf mechanische und elektrische Maschinen und Anlagen. Hierbei dominieren Zulieferungen an die mexikanische Automobilindustrie (Motoren, Wellen, Kurbeln, Gleitlager, Autoscheinwerfer u.v.m.) sowie elektrische Maschinen und Apparate (Transistoren, Kabel, Elektromotoren etc.). Von Bedeutung sind auch Eisen und Stahl- sowie Aluminiumexporte (v. a. legierte Bleche). Waren aus Eisen und Stahl (Konstruktionen, Schrauben, Federn, Rohre etc.) konnten mit +3,1 Prozent leicht auf 48 Millionen Euro wachsen. Weitere traditionell wichtige Exporte wie Meß- und Prüfgeräte (+1,2 % auf 36 Mio. Euro) sowie Papier und Pappe (+27,1 % auf 26 Mio. Euro) konnten Marktgewinne verzeichnen.

Verkehrslösungen im urbanen Raum

Bereits seit längerer Zeit ist die Doppelmayr AG in Mexiko vertreten. Die erste Seilbahnanlage in Mexiko wurde vor fast 50 Jahren gebaut. Seit dem Jahr 2005 ist das Unternehmen permanent im Land. „Grundsätzlich gibt es einen immensen Bedarf an innovativen Verkehrslösungen im urbanen Raum. Unsere ausgereiften Systeme bieten die idealen Lösungen dafür. Das Land ist darüber hinaus auch sehr touristisch. Immer wieder bekommen wir daher auch Anfragen aus diesem Bereich. Die seit 20 Jahren ständige Anwesenheit im Land verbunden mit lokalen Referenzprojekten ermöglichte es uns, die Bekanntheit unserer Produkte zu steigern", erklärt Andreas Fischbacher, Doppelmayr CEO Latam und weiter: „Wir waren sehr erfolgreich und haben gute Erfahrungen in der Region gesammelt. AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA ist ein verlässlicher Partner und verfügt über ein exzellentes Netzwerk an Kontakten in der Region."

Brasilien ist wichtiger Überseemarkt

Weit mehr als die Hälfte der österreichischen Südamerika-Exporte gehen nach Brasilien. Das Land

Fotos: Doppelmayr, Lenzing AG

ist der achtwichtigste Überseemarkt der österreichischen Exportwirtschaft, geschätzte 1.000 österreichische Unternehmen exportieren nach Brasilien. In etwa 100 österreichische Unternehmen haben eigene Stützpunkte in Brasilien, ca. 35 mit eigenen Produktionsstätten. Das gesamte Investitionsvolumen beläuft sich auf rund zwei Milliarden Euro, über 10.000 Beschäftigte arbeiten in österreichischen Niederlassungen.

Die Lenzing AG ist seit 2022 in Brasilien vertreten. In Indianópolis, Minas Gerais entstand ein LD-Celulose-Zellstoffwerk.

Die österreichischen Exporte nach Brasilien sind im ersten Halbjahr 2025 geringfügig gesunken (-1,9 %). Den größten Anteil an den Exporten hatten Maschinen und elektrische Apparate (EUR 127 Mio.). Rückläufig waren auch die Lieferungen der zweitwichtigsten Exportposition der Pharmaerzeugnisse (-23 % auf EUR 107 Mio.). Deutlich zugelegt haben hingegen die Getränkeexporte, welche nun an dritter Stelle im Ranking der Exportprodukte liegen (+71 % auf EUR 87 Mio.). Weitere bedeutende Warenpositionen waren Flugzeugkomponenten (EUR 31 Mio. +29 %), Eisen- und Stahlwaren (EUR 26 Mio., -6 %), Kunststoffe (EUR 20 Mio., +3 %), Mess- und Prüfgeräte (EUR 20 Mio., -20 %), Insektizide (EUR 17 Mio., +17 %), Futtermittel (EUR 11 Mio., -4 %) und Kosmetika (EUR 10 Mio., +171 %)

Ökologische und soziale Verantwortung

Die Lenzing AG ist seit 2022 mit dem LD-Celulose-Zellstoffwerk in Indianópolis, Minas Gerais, in Brasilien vertreten. Die hochmoderne Anlage produziert jährlich rund 580.000 Tonnen Zellstoff aus FSC-zertifizierten Eukalyptusplantagen und zählt zu den nachhaltigsten ihrer Art weltweit. „Unsere Erfahrungen in Brasilien sind durchwegs positiv. Die Unterstützung durch die österreichischen AußenwirtschaftsCenter war ein wesentlicher Erfolgsfaktor – insbesondere bei regulatorischen Themen und beim Aufbau von Netzwerken. Diese Zusammenarbeit erleichtert den Markteintritt und stärkt internationale Partnerschaften", erklärt Christian Skilich, Mitglied des Vorstandes der Lenzing AG. Langfristige Investitionen, lokale Wertschöpfung und ein klares Bekenntnis zur Nachhaltigkeit sieht er als entscheidend. Skilich: „Unser Engagement für ökologische und soziale Verantwortung schafft Vertrauen und trägt zu einer stabilen Geschäftsentwicklung bei. Dazu gehören nachhaltiges Ressourcenmanagement, faire Arbeitspraktiken und die aktive Einbindung der lokalen Gemeinschaft. Wir fördern die Entwicklung der Belegschaft und unterstützen lokale Initiativen – das stärkt Beziehungen und schafft ein stabiles Geschäftsumfeld."

TIPP ARGENTINIEN:
„Die Industrie wird stärker, wenn der Fokus auf Leistung liegt. Diese Denkweise verändert unsere Sichtweise auf Partnerschaften und schafft ausgewogenere Beziehungen, die auf Effizienz und Vertrauen basieren."
Gustavo Maschio, RHI Magnesita

Argentinien als Markt für österreichische Produkte

Argentinien ist nach Brasilien und Mexiko die drittgrößte Volkswirtschaft Lateinamerikas. Die traditionell starke Industrie, die große landwirtschaftliche Basis sowie der hohe Bedarf an moderner Technologie machen das Land zu einem relevanten

RHI Magnesita setzt in Argentinien auf die Stärkung regionaler Wertschöpfungsketten und die Pflege enger Beziehungen zu Kunden.

Zielmarkt für den österreichischen Außenhandel. Österreichs Exporte nach Argentinien sind in den letzten fünf Jahren kontinuierlich gestiegen: von 104 Millionen Euro im Jahre 2020 auf 175 Millionen Euro 2024. Die meistexportierten Warengruppe 2024 war Kesseln, Maschinen, Apparate und mechanische Geräte mit 43 Millionen Euro. Die größte Einzelposition sind Maschinen zum Heben und Ver-/Entladen mit 7,3 Millionen Euro. Es folgen pharmazeutische Waren mit 25 Millionen Euro sowie optische, photographische Geräte, Mess- und Prüfinstrumente mit 20 Millionen Euro, gefolgt von elektrischen Maschinen, Apparate und elektrotechnische Geräte mit weiteren 18 Millionen Euro. Weiters wurden hochwertige Motorräder im Wert von zwölf Millionen Euro exportiert.

Eng mit der industriellen Entwicklung des Landes verbunden

Mehrere österreichische Firmen haben in Argentinien bereits langfristige Präsenz aufgebaut, eine davon ist RHI Magnesita. „Refractarios Argentinos S.A. (RASA), unsere Tochtergesellschaft in Argentinien, ist seit 1965 tätig. Ihre Geschichte ist eng mit der industriellen Entwicklung des Landes verbunden. In fast sechs Jahrzehnten hat RASA das Wachstum verschiedener Sektoren der argentinischen Industrie begleitet und unterstützt und ist so Teil der nationalen Produktionsbasis geworden. Im Laufe der Zeit wurde diese Entwicklung Teil der Geschichte von RHI Magnesita und stärkte unsere Fähigkeit, durch eine solide lokale Präsenz Technologie, Zuverlässigkeit und Innovation anzubieten", so Gustavo Maschio, Sales Director RHI Magnesita Argentinien. Heute steht RASA für die Verbindung der industriellen Tradition Argentiniens mit der globalen Reichweite eines führenden Feuerfestunternehmens. Maschio: „Meine Erfahrungen in der Region haben mir gezeigt, dass internationale Zusammenarbeit weit über die Fertigung an einem Ort und den Versand an einen anderen hinausgeht. Der wahre Wert liegt darin, die gesamte Kette zu verstehen und so zu handeln, dass das Endergebnis einen bedeutenden Einfluss auf die industriellen Abläufe hat. Diese Arbeitsweise schafft Partnerschaften, die sich langfristig bewähren und in schwierigen Zeiten, in denen logistische, währungspolitische oder marktbezogene Einschränkungen bestehen, noch wertvoller werden. In solchen Fällen machen das aufgebaute Vertrauen und das gemeinsame Ziel der Parteien den entscheidenden Unterschied."

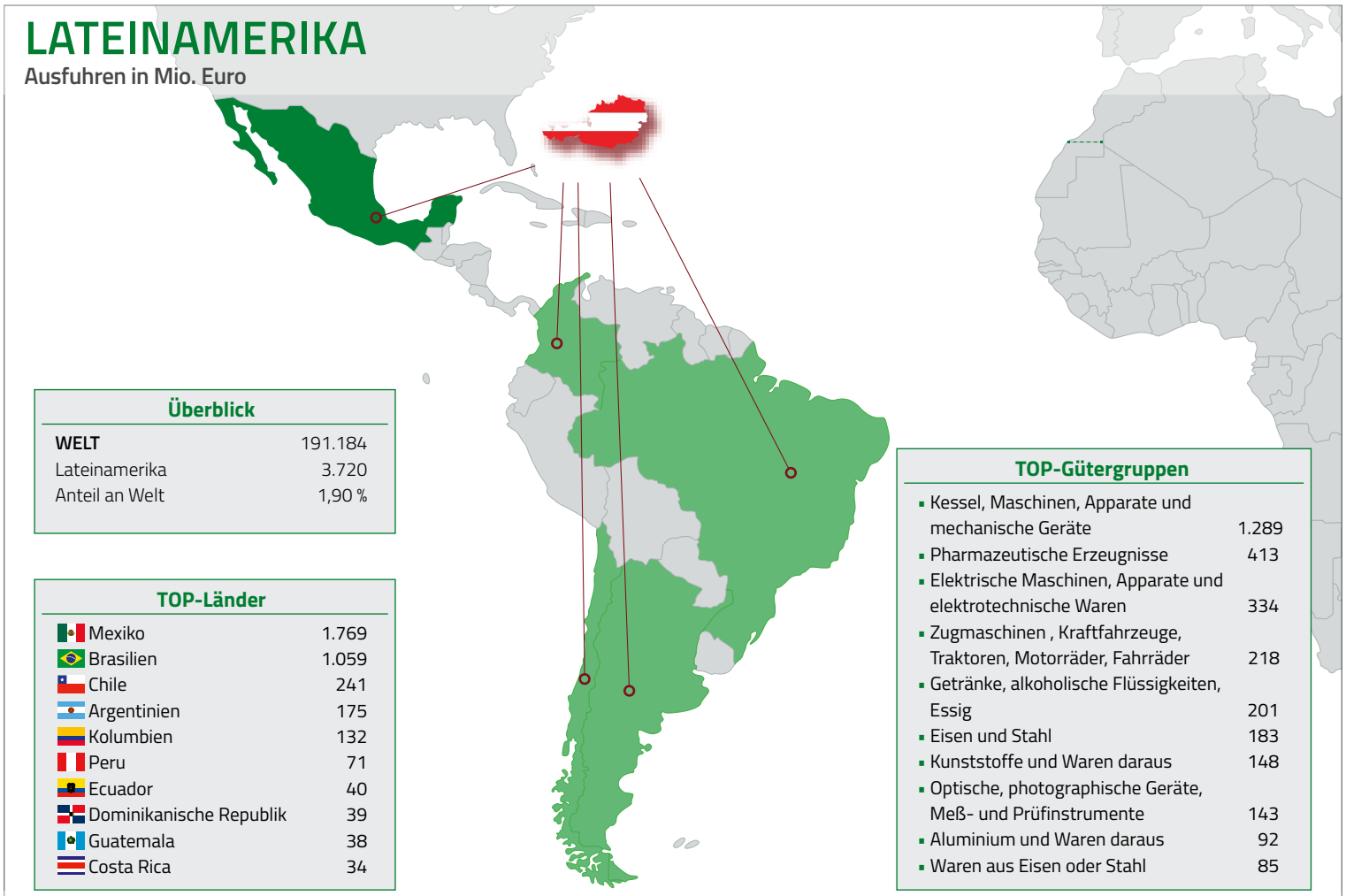
RHI Magnesita ist überzeugt von der Bedeutung einer Stärkung der regionalen Wertschöpfungskette und der Pflege enger Beziehungen zu Kund:innen, wobei der Schwerpunkt auf Innovation, Nachhaltigkeit und operativen Synergien liegt. Dies ist die Grundlage der L4L-Strategie (Local for Local) des Unternehmens, die darauf abzielt, eine starke Kundenpräsenz sicherzustellen, einen Mehrwert für deren Geschäftstätigkeit zu schaffen, positive lokale Auswirkungen zu erzielen, den ökologischen Fußabdruck zu verringern und die regionale Entwicklung voranzutreiben. Im Rahmen dieser Strategie hat RHI Magnesita im April 2025 seine Aktivitäten in Südamerika, Mexiko und Mittelamerika in die Region LATAM integriert, basierend auf der Überzeugung, dass das Potenzial und die Gemeinsamkeiten dieser Länder dazu beitragen werden, die Ergebnisse des Unternehmens weiter zu steigern.

Autorin: Helene Tuma

Foto: RHI Magnesita

LATEINAMERIKA

Ausfuhren in Mio. Euro



Überblick	
WELT	191.184
Lateinamerika	3.720
Anteil an Welt	1,90 %

TOP-Länder	
Mexiko	1.769
Brasilien	1.059
Chile	241
Argentinien	175
Kolumbien	132
Peru	71
Ecuador	40
Dominikanische Republik	39
Guatemala	38
Costa Rica	34

TOP-Gütergruppen	
Kessel, Maschinen, Apparate und mechanische Geräte	1.289
Pharmazeutische Erzeugnisse	413
Elektrische Maschinen, Apparate und elektrotechnische Waren	334
Zugmaschinen , Kraftfahrzeuge, Traktoren, Motorräder, Fahrräder	218
Getränke, alkoholische Flüssigkeiten, Essig	201
Eisen und Stahl	183
Kunststoffe und Waren daraus	148
Optische, photographische Geräte, Meß- und Prüfinstrumente	143
Aluminium und Waren daraus	92
Waren aus Eisen oder Stahl	85

Anm.: Lateinamerika umfasst die Länder Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, die Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Uruguay und Venezuela. 2024 endgültige Werte; Quelle: Außenhandelsstatistik, Statistik Austria

Links zum Thema

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Berichte
www.wko.at/aussenwirtschaft/berichte

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Veranstaltungen
www.wko.at/aussenwirtschaft/veranstaltungstermine

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Länder
www.wko.at/aussenwirtschaft/laender

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA Branchen
www.wko.at/aussenwirtschaft/branchen

AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
https://x.com/wko_aw

Facebook AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
www.facebook.com/aussenwirtschaft

YouTube AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
www.youtube.com/aussenwirtschaft

LinkedIn AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
www.linkedin.com/company/aussenwirtschaft-austria/posts/?feedView=all

Instagram AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
www.instagram.com/aussenwirtschaft_austria.at

Flickr AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA
www.flickr.com/people/aussenwirtschaftaustria

YouTube LOOKAUT
www.youtube.com/@LOOKAUT

Die internationale Konjunkturentwicklung

Die Dämpfung des globalen Waren- und Dienstleistungsaustausches infolge der unerwarteten Wiederkehr von Zöllen als Mittel der Industriepolitik sowie politischer Verwerfungen und Auseinandersetzungen haben in den vorläufigen Schätzungen für 2025 und den Prognosen für 2026 bis dato relativ geringe Spuren hinterlassen: Die Weltwirtschaft bewegt sich auf einem gedämpften, aber relativ stabilen Wachstumskurs.

FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider

In der Zusammenschau der Prognosen wesentlicher Institutionen, wie Währungsfonds und OECD, wird das globale Wirtschaftswachstum im laufenden Jahr bei real 3,0 bis 3,2 % liegen; damit wird das Vorjahresergebnis (2024: +3,3 %) nur knapp verfehlt. Insbesondere in ersten Halbjahr 2025 hatte die Zollpolitik der USA zu einer deutlich skeptischeren Einschätzung der Wachstumsaussichten geführt, aber die Weltwirtschaft, insbesondere der Warenhandel, hat den Herausforderungen etwas besser als erwartet standgehalten.

Für das kommende Jahr 2026 betonen alle Prognoseinstitute das hohe Maß an Unsicherheiten, dennoch liegen die Prognosen in einem relativ engen Korridor von 2,8 bis 3,1 %. Damit zeigt das globale Wachstum faktisch einer Seitwärtsbewegung. Nur relativ schwach zu diesem Wachstum beitragen soll 2026 der globale Handel, der nun nicht mehr durch Vorzieheffekte und Einmaleffekte gestützt wird und durch deutlich erhöhte Zölle, aber auch durch Sanktionen und durch wachsenden Exportkontrollen bei Technologien und kritischen Rohstoffen, vor einem schwierigen Jahr steht. Dies bedeutet, dass exportorientierte Volkswirtschaften – wie Österreich oder Deutschland – mit wenig globalem (Nachfrage-) Rückenwind rechnen können. Nachdem sich die handelspolitischen Rahmenbedingungen sowohl in Richtung einer weiteren Eskalation entwickeln könnten, als auch einer deutlichen Entspannung, liegt hier ein erheblicher Unsicherheitsfaktor jeder Wirtschaftsprognose.

Die von der OECD erhobenen Frühindikatoren der Konjunkturentwicklung zeigen für die USA keinerlei signifikante Änderung, für die großen europäischen Volkswirtschaften eine relativ deutliche – in den Prognosen nicht reflektierte – Verbesserung, für Japan eine kleine Verbesserung und für China zuletzt wieder eine kleine Aufwärtsentwicklung, nach einer deutlichen Verschlechterung im ersten Halbjahr 2025. Bezüglich der Wirtschaftsentwicklung der USA gehen die Prognosen auseinander: Ausgehend vom Wachstum des heurigen Jahres (knapp zwei Prozent) erwartet der Internationale Währungsfonds eine leichte Wachstumsbeschleunigung im Jahr 2026 auf 2,1 %, wogegen die OECD mit einem Rückfall des Wachstums auf 1,5 % rechnet. Wachstumstreiber in den USA bleiben Investitionen in „Künstliche Intelligenz"; unter VolkswirtInnen unterschiedlich eingeschätzt wird das Ausmaß des gegenläufigen Dämpfungseffekts durch die Tarifpolitik. Im Euroraum wird das Wachstum im laufenden Jahr bei 1,2 bis 1,3 % liegen, im Jahr 2026 auf 1,0 bis 1,2 % absinken. Die Investitionen der Unternehmen und die Konsumtätigkeit der Haushalte bleiben schwach, die verminderte globale Nachfrage lässt die Wachstumsrate zurückgehen.

Die chinesische Volkswirtschaft hat den Zollschock im Jahr 2025 relativ gut verkraftet und konnte die Exporteinbußen in Richtung USA durch Zuwächse auf anderen Märkten zu einem hohen Teil kompensieren. Dadurch erreicht das Wirtschaftswachstum in China im Jahr 2025 fast fünf Prozent. Im Jahr 2026 wird sich dieses Wachstumstempo nicht beibehalten lassen, trotz erhöhter Staatsausgaben wird die Wachstumsrate um rund einen halben Prozentpunkt hinter der diesjährigen Wachstumsrate zurück bleiben. Für mehrere Ost-, Südost- und Südasiatischen Ländern werden relativ hohe

Foto: ACR/schewig-fotodesign

Wachstumsraten im Jahr 2026 prognostiziert, insbesondere für Indien (bis zu 6,5 %). In anderen Weltregionen ist die Entwicklung der Emerging Markets relativ uneinheitlich: Während Afrika südlich der Sahara insgesamt um mehr als vier Prozent wachsen dürfte, bleibt das Wachstum in der Republik Südafrika bei nur einem Prozent. In Lateinamerika hingegen ist die Wachstumsentwicklung insgesamt bescheiden, die Wachstumsrate für die gesamte Region dürfte 2026 bei unter zwei Prozent bleiben. Hier hebt sich wiederum Argentinien positiv ab, mit einer Wachstumsrate von mehr als vier Prozent.

Globale Wachstumsraten von rund drei Prozent scheinen bereits die Oberkante des derzeitigen Konjunkturzyklus abzubilden. Die Welt befindet sich in der schwächsten Wachstumskurve seit 75 Jahren. Damit sind unmittelbar drei Probleme verbunden: Erstens scheint die Energiewende – insbesondere die globale Energiewende – in einem Umfeld mit schwachem Wachstum nicht durchsetzbar, vor allem auch nicht finanzierbar. Zweitens scheinen die weltweiten Entwicklungs- und Nachhaltigkeitsziele in einem „low growth" Umfeld weder finanzierbar noch, angesichts einer Neuerrichtung von Machtblöcken und einem Niedergang des Multilateralismus, konzeptionell sinnvoll durchführbar. Und drittens stellt diese müde, schwunglose Wachstumsentwicklung das ganze Konzept des „Wachstumsmotors Globalisierung" infrage. Den letzten Punkt hat Ende November 2025 die EZB-Präsidentin Christine Lagarde in einer vielbeachteten Rede angesprochen, in der sie gemeint hat, dass das exportorientierte Wachstumsmodell Europas sich auf eine Welt ausrichtet, die am Verschwinden ist. Die EZB-Präsidentin hat recht, dass der Ausbau des Binnenmarktes und bessere Nutzung dessen wirtschaftlichen Potenzials von großer Bedeutung ist. Gleichzeitig muss aber die Messlatte der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen aufrechterhalten werden. Unternehmen finden in der EU oft nicht mehr jene Rahmenbedingungen vor, die für eine wettbewerbsfähige Produktion notwendig sind. Daraus folgt jene hartnäckige Investitions-zurückhaltung, die gegenwärtig bleiern auf der Konjunkturentwicklung in Europa lastet.

Durch eine 500 Milliarden Euro schwere Investitionsoffensive versucht die deutsche Bundesregierung den Investitionsattentismus zu überwinden. Das Hauptaugenmerkt soll bei der Infrastruktur und der Energiewende liegen. Noch ist nicht abzusehen, ob die Investitionen tatsächlich die Zukunftsfähigkeit, Effizienz und Konkurrenzsituation des Standorts verbessern werden. Generell sind Investitionen, die keine wachstumswirksamen Impulse setzen, letztlich nur ein Strohfeuer – auch wenn der Betrag noch so hoch ist. Schlimmer noch, die hohen Summen können strukturkonservierend sein, indem sie einerseits mit einer Fülle an Aufträgen ineffiziente Unternehmen im Markt halten und andererseits eine Priorisierung der Staatsausgaben nach Effizienz und Zweckmäßigkeit weniger dringlich machen. Man darf auch nicht vergessen: Eine nachhaltige Wiederbelebung der unternehmerischen Investitionen in Europa setzt voraus, dass Unternehmen eine entsprechende Ertragsperspektive am Markt sehen.

Gegenwärtig ist von dieser Perspektive in der Industrie wenig zu spüren. Der Business and Consumer Survey der Europäischen Union zeigt eine deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt liegende Zuversicht der Industrie, was angesichts schwach gefüllter Auftragsbücher, überdurchschnittlicher Unsicherheit und unterdurchschnittlichen Erwartungen hinsichtlich der Verkaufspreise keine Überraschung ist. Besonders ausgeprägt ist die skeptische Lageeinschätzung in den meisten exportorientierten Volkswirtschaften, darunter auch Österreich. Die jüngste Konjunktur-umfrage der Industriellenvereinigung (unter rund 380 Unternehmen mit mehr als 260.000 Beschäftigten) bestätigt die generell schwache Einschätzung der Wirtschaftslage durch die österreichische Industrie. Zudem weisen die Daten darauf hin, dass sich die Beurteilung zuletzt wieder verschlechtert hat.

Ertragskraft, Kostenstruktur und Wettbewerbsfähigkeit im Wandel

Die Herstellung von Waren ist ein Kernbereich der österreichischen Wirtschaft und steht im aktuellen Umfeld vor erheblichen Herausforderungen.

Mag. Andreas Mörk

Eine Analyse der Bilanzkennzahlen für das Geschäftsjahr 2023/24 und die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, dass insbesondere die operative Ertragskraft (EBIT), das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) und die Lohntangente entscheidende Indikatoren für die Wettbewerbsfähigkeit und Stabilität der heimischen Betriebe sind.

EBIT und EGT: Spiegel der operativen und finanziellen Leistungsfähigkeit

Das EBIT („Earnings before Interests and Taxes") ist die zentrale Kennzahl für die operative Ertragskraft der Unternehmen. Es zeigt, wie erfolgreich ein Betrieb seine laufenden Geschäfte vor Zinsen und Steuern erwirtschaftet. Ein positives und stabiles EBIT ist für Betriebe von großer Bedeutung, da es die Grundlage für die Finanzierung von Investitionen, Innovationen und die Weiterentwicklung bildet. Die Mittel, die aus dem EBIT erwirtschaftet werden, fließen unter anderem in die Modernisierung von Anlagen, die Digitalisierung von Prozessen, die Qualifizierung der Mitarbeitenden und die Entwicklung neuer Produkte. Damit ist das EBIT nicht nur ein Gradmesser für die aktuelle Wirtschaftskraft, sondern auch für die Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Betriebe.

Mag. Andreas Mörk

Im Bilanzjahr 2023/24 ist das EBIT in Prozent der Betriebsleistung in der Herstellung von Waren rückläufig und liegt mit 5,14 % unter dem langjährigen Mittelwert. Der Rückgang zur Vorperiode fällt in KMU etwas höher aus als in Großunternehmen. Die Ursachen sind vielfältig: Steigende Kosten für Energie und Rohstoffe, zunehmender Wettbewerbsdruck und volatile Absatzmärkte belasten die Margen.

Das EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) erweitert das EBIT um das Finanzergebnis. Auch das EGT ist 2023/24 rückläufig und liegt gemessen an der Betriebsleistung bei 5,99 %. Trotz eines positiven Finanzergebnisses resultiert aufgrund des Rückgangs beim EBIT ein niedrigeres EGT als im Jahr zuvor. Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, dass die Ertragskraft der heimischen Betriebe zunehmend unter Druck gerät. Die Abnahme des EGT der Herstellung von Waren wird u.a. durch den deutlichen Rückgang in der Holzindustrie, Stein- u. keramischen Industrie oder der Fahrzeugindustrie beeinflusst, die gerade in den letzten beiden Bilanzjahren einen negativen Trend verzeichnen und teilweise deutlich unter dem Durchschnittswert der Herstellung von Waren liegen. Ebenfalls leicht unterdurchschnittlich zeigt sich das EGT der Bauwirtschaft. Steigende Personal- und Transformationskosten wirken sich spürbar aus, während die Ertragskraft in den vergangenen Jahren durch höhere Kosten und konjunkturelle Schwankungen unter Druck geraten ist.

Lohntangente und Materialaufwand: Zwei Seiten der Kostenstruktur

Die Lohntangente, also der Anteil der Personalaufwendungen an der Betriebsleistung, ist ein zentraler Kostenindikator und ein Gradmesser für die Wettbewerbsfähigkeit der Herstellung

von Waren. Ihre Entwicklung in den letzten Jahren ist ein Spiegelbild der strukturellen Veränderungen und Herausforderungen in den einzelnen Bereichen.

Im Geschäftsjahr 2023/24 liegt die durchschnittliche Lohntangente der Herstellung von Waren bei 19,50 % der Betriebsleistung. Nach einem Tiefststand von 17,81 % im Vorjahr ist die Lohntangente gestiegen. Dieser Trend der höheren Lohntangenten ist nicht isoliert, sondern zieht sich durch viele der analysierten Branchen – gerade von 2022/2023 auf das letztverfügbare Bilanzjahr. Zu jenen Bereichen, die auch in den letzten Jahren durchwegs überdurchschnittliche Anteile verbucht haben, zählen u.a. die Bauwirtschaft, die Stein- und keramische Industrie oder die Metalltechnische Industrie. Überdurchschnittliche Lohntangenten stellen einen signifikanten Kostenfaktor dar und schwächen die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Betriebe im Vergleich zu anderen Standorten. Die Ursachen für einen Anstieg der Lohntangente sind vielfältig: Fachkräftemangel, höhere Qualifikationsbedarfe, höhere Lohnabschlüsse, Inflation und der Trend zu mehr Individualfertigung und komplexeren Produktionsprozessen. Besonders auffällig ist, dass der Anstieg der Lohntangente oft mit einem Rückgang des EBIT und EGT einhergeht – ein klares Zeichen für den wachsenden Kostendruck und die sinkende operative Ertragskraft.

Der Materialaufwand – ebenso gemessen an der Betriebsleistung - ist in der Kostenlandschaft der wesentliche Gegenspieler zur Lohntangente. Im aktuellen Jahr liegt der Materialaufwand bei durchschnittlich 53,39 %. In vielen Branchen ist zu beobachten, dass ein Anstieg der Lohntangente häufig mit einem Rückgang des Materialaufwands einhergeht – etwa, weil Fertigungsschritte ausgelagert oder Prozesse umgestellt werden. Die Dynamik der Lohntangente und des Materialaufwands in den letzten Jahren zeigt, dass die Kostenstruktur in vielen Branchen im Wandel ist. Die Fähigkeit, die Balance zwischen Personal- und Materialaufwendungen zu halten, ist entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit und die Ertragskraft der heimischen Herstellung von Waren.

Lohnstückkosten und preisliche Wettbewerbsfähigkeit

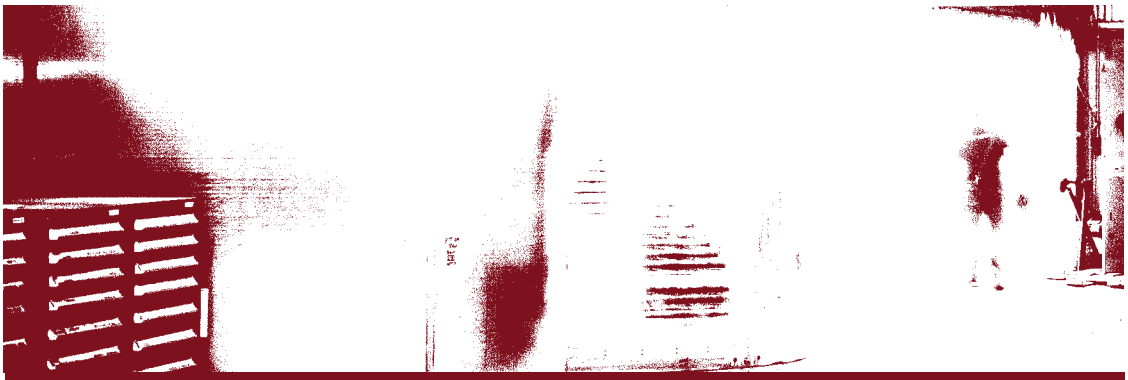
Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen spiegeln sich direkt in der makroökonomischen Wettbewerbsfähigkeit wider. Ein zentrales Bindeglied ist die Entwicklung der Lohnstückkosten: Die relativen Lohnstückkosten in der Herstellung von Waren sind 2024 erneut gestiegen, laut WIFO um 11,8 % gegenüber dem Vorjahr – deutlich stärker als bei den wichtigsten Handelspartnern. Damit hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Österreichs im internationalen Vergleich weiter verschlechtert.

Hauptursachen für den Anstieg der Lohnstückkosten sind dynamisch steigende Arbeitnehmerentgelte und eine schwächeren Produktivitätsentwicklung. Zugleich konnten viele Unternehmen die gestiegenen Kosten nicht vollständig weitergeben, was die Ertragskraft und die Investitionsspielräume weiter einschränkt. Damit verschlechtert sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich, Exportchancen werden geschmälert und die Gefahr von Marktanteilsverlusten steigt.

Die Herstellung von Waren in Österreich befindet sich in einer der längsten und tiefsten Rezessionsphasen der letzten Jahrzehnte. Belastend wirken die schwache Nachfrage nach Industriegütern, hohe Energiekosten und die gestiegenen Lohnstückkosten. Die Investitionsbereitschaft bleibt verhalten, die Unsicherheit groß. Um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, sind gezielte Maßnahmen notwendig: Senkung der Lohnnebenkosten, wettbewerbsfähige Energiepreise und weniger Bürokratie. Zusätzlich braucht es Innovationen, Investitionen in Digitalisierung und eine stärkere Fokussierung auf Produktivitätssteigerung.

Die Bilanzkennzahlen der Herstellung von Waren in Österreich zeigen, dass die Ertragskraft und die Kostenstruktur entscheidende Faktoren für die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Betriebe sind. Unternehmen, die ihre Personal- und Materialaufwendungen effizient steuern und ihre operative Ertragskraft sichern, sind besser für die Zukunft gerüstet.

Branchenübersicht



Übersicht der einzelnen Branchen in ihrer Entwicklung

	Abgesetzte Produktion		Beschäftigte[1]		Auftrags-eingänge
Einschätzung 4. Quartal 2025	2.Q25/24 in Prozent	Einschätzung 4.Q25/4.Q24	2.Q25/24 in Prozent	Einschätzung 4.Q25/4.Q24	Einschätzung 4.Q25/4.Q24
Bergwerke und Stahl	-6,8	⇩	-0,4	⇔	⇩
Stein- und keramische Industrie	2,9	⇔	-4,4	⇩	⇔
Glasindustrie	-7,2	⇔	-4,2	⇔	⇔
Chemische Industrie	10,5	⇔	1,2	⇔	⇔
Papierindustrie	-2,4	⇩	0,7	⇩	⇩
PROPAK – Ind. Herst. von Produkten aus Papier und Karton	-6,2	⇩	-1,3	⇔	⇩
Bauindustrie	-1,6	⇔	-1,0	⇔	⇧
Holzindustrie	7,8	⇔	-1,6	⇔	⇔
Nahrungs- und Genussmittelindustrie	1,5	⇔	1,3	⇔	⇔
Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie	-2,6	⇩	-7,8	⇩	⇩
NE-Metallindustrie	0,3	⇔	-4,8	⇔	⇔
Metalltechnische Industrie	2,1	⇩	-3,8	⇩	⇩
Fahrzeugindustrie	-2,8	⇔	-11,2	⇔	⇔
Elektro- und Elektronikindustrie	-0,4	⇔	-0,9	⇩	⇧
Industrie gesamt	**0,9**	⇩	**-2,3**	⇩	⇔

Anm.: Vorläufige Daten für das Jahr 2024 inkl. BSI-Adaptierung; 1) Eigenpersonal; Dynamik der Industrie insgesamt (inkl. Mineralölind., Gas- und Wärmeversorgungsunt.); Im Quartalsvergleich der abgesetzten Produktion spiegeln sich Preiseffekte wider.
Quelle: Statistik Austria, Konjunkturstatistik, Sonderauswertung nach Kammersystematik

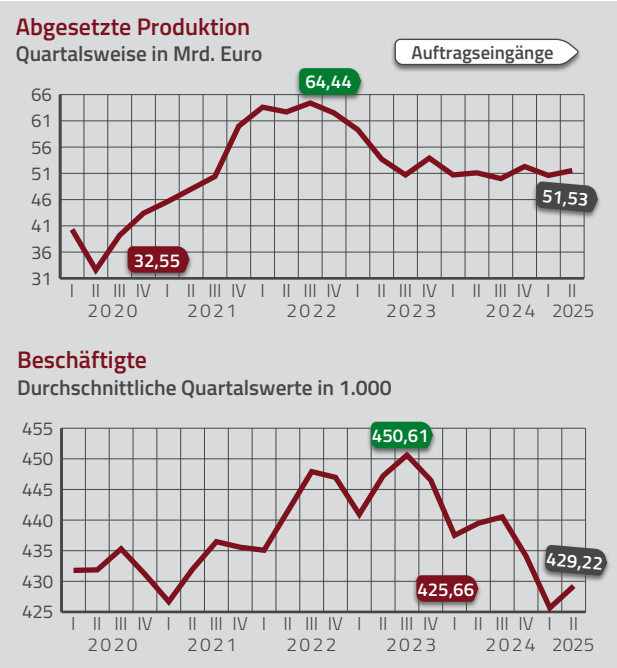
Gesamtindustrie

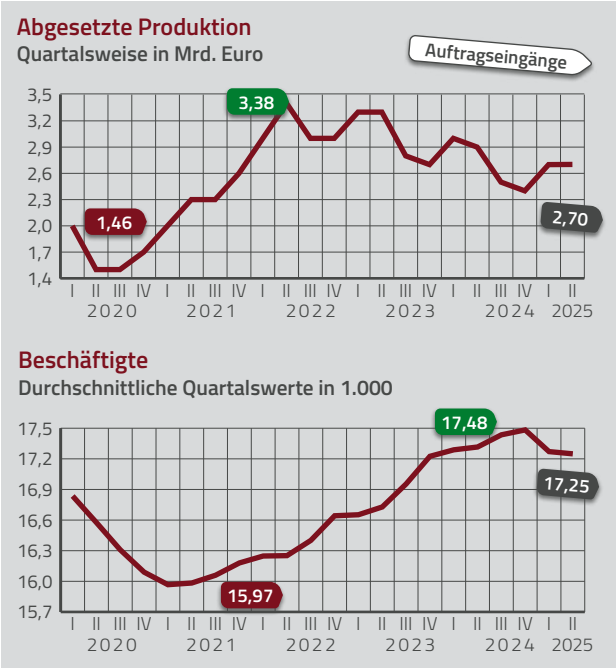
Die Industrie bleibt auch im 4. Quartal 2025 im Wartemodus. Nach mehreren schwierigen Quartalen zeigt sich die Lage in vielen Fachverbänden weiterhin angespannt. Einzelne punktuelle Hoffnungszeichen, etwa bei den Auftragseingängen in der Elektro- und Elektronikindustrie oder der Bauindustrie, können den insgesamt herausfordernden Rahmen nicht aufhellen. Produktion und Beschäftigung stehen in zahlreichen Fachverbänden weiterhin unter Druck. Rückgänge und Stagnation bestimmen das Bild. Besonders kritisch ist die Entwicklung in der industriellen Produktion, bei den Auftragseingängen und der Beschäftigung insbesondere in der Metalltechnischen Industrie, der Papierindustrie sowie der Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie. In weiteren Fachverbänden wie der Nahrungs- und Genussmittelindustrie, der chemischen Industrie, der Glasindustrie, der PROPAK, der Holzindustrie, der NE-Metallindustrie und der Fahrzeugindustrie stagnieren die Erwartungen im 4. Quartal 2025. Seit Monaten bewegt sich die Industrie auf niedrigem Niveau seitwärts, ein energischer Wachstumsschub bleibt aus. Von einer dynamischen Konjunkturbelebung fehlt weiterhin jede Spur. Zurückhaltung und Unsicherheit prägen das Bild, Durchhalten bleibt die Devise.

Bergbau und Stahl

Die anhaltend schwache wirtschaftliche Entwicklung in Europa sowie die längste Rezession in Österreich und Deutschland seit 1945 belasten auch die österreichische Bergbau- und Stahlindustrie erheblich. Dennoch sind die österreichischen Unternehmen der Branche bisher besser durch die Krise gekommen als die meisten ihrer europäischen Mitbewerber, insgesamt sind die Erwartungen in der Branche nach wie vor gedämpft. Die in Deutschland angekündigten Infrastruktur-Programme sowie die europaweit verstärkten Investitionen in die Sicherheitsarchitektur lassen auf eine Verbesserung der Konjunktur hoffen. Die Marktstimmung hat sich ein wenig gebessert, nachdem die EU-Kommission zusätzliche Maßnahmen gegen die seit Jahresmitte von den USA verhängten Zölle auf Stahl und Aluminium angekündigt hat.
Die erheblichen Belastungen durch die US-Zölle im wichtigsten Absatzmarkt USA sowie die anhaltend niedrigen Ölpreise haben zu einem deutlichen Absatzrückgang im Bereich der Ölfeldrohre geführt. Im Bereich der Feuerfestindustrie ist die Nachfrage in fast allen Industriebereichen auf niedrigem Niveau. Auch für das kommende Quartal sind die Prognosen verhalten.

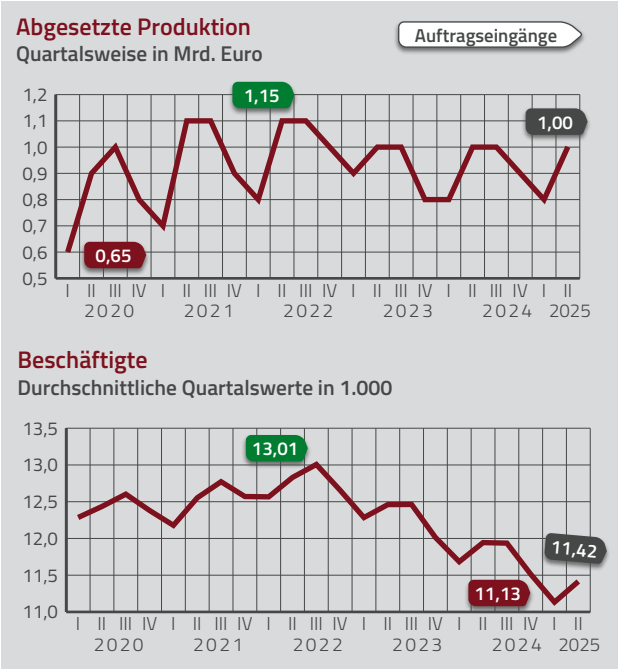
höchster Wert zum Zeitpunkt des Ausschlags, niedrigster Wert zum Zeitpunkt des Ausschlags, aktueller Wert, Neigung zeigt die Tendenz





Stein- und keramische Industrie

Die Auftragslage bei Hochbauprodukten hellt sich leicht auf: Eine langsame Erholung lässt für die kommenden beiden Quartale wieder bessere Erwartungen zu. Für 2026 bleibt der Ausblick jedoch gedämpft, erst 2027 könnte die Durststrecke enden. Im Tiefbau zeigt sich das gegenteilige Bild: Wegen ausbleibender öffentlicher Aufträge geht diesem Bereich zunehmend die Luft aus; nach einer Seitwärtsbewegung 2025 ist in den nächsten beiden Jahren mit Rückgängen zu rechnen. Neue Zölle belasten zusätzlich die ohnehin schwache internationale Konjunktur und führen zu deutlichen Umsatzrückgängen in exportorientierten Berufsgruppen. Steigende Konkurrenz aus dem Osten und Zölle aus dem Westen prägen 2026 die zentrale Herausforderung im Export. Der anhaltend hohe Kostendruck im Inland hält die Preise auf hohem Niveau und verteuert das Bauen in allen Segmenten. In Verbindung mit der schwachen Nachfrage verschiebt dies einen möglichen Aufschwung weiter nach hinten. Diese Entwicklung schlägt sich auch am Arbeitsmarkt nieder: Die Beschäftigtenzahlen sinken vor allem bei den Arbeiter:innenn, während Angestellte aufgrund steigender Digitalisierung und Bürokratisierung weiterhin stärker gefordert sind.



Glasindustrie

Das Umfeld in der Baubranche bleibt herausfordernd. Die sinkenden Kreditzinsen könnten sich auf den Hochbau positiv auswirken, eine echte Trendwende ist bislang aber noch nicht eingetreten. Die Nachfrage bei Fenstern nimmt zwar leicht zu, die heimischen Glasbe- und -verarbeiter rechnen jedoch erst 2026 mit einem soliden Anstieg des Bauvolumens. Auch der Sanierungsmarkt trägt noch nicht zur erhofften Stabilisierung bei. Mit der Neuauflage der Sanierungsoffensive gibt es zumindest wieder mehr Planungssicherheit.

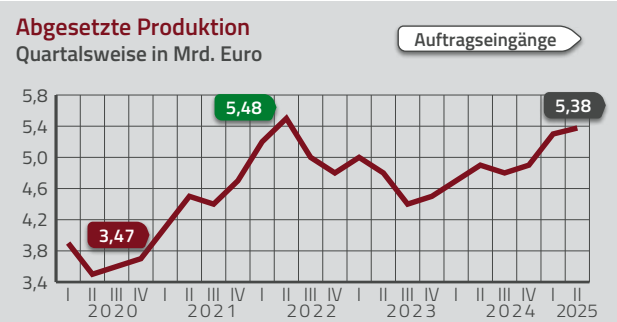
Die Erwartungshaltung in den Bereichen Wirtschaftsglas und Schmuck hat sich deutlich eingetrübt. Die Stimmung im privaten Konsum bleibt weiterhin verhalten, die Umsätze sind trotz des volatilen Marktumfeldes dennoch nur moderat zurückgegangen. Auf globaler Ebene bleibt die Perspektive in der Luxusindustrie durch die anhaltende Konjunkturabschwächung und die unvorhersehbare Zollpolitik der USA schwierig.

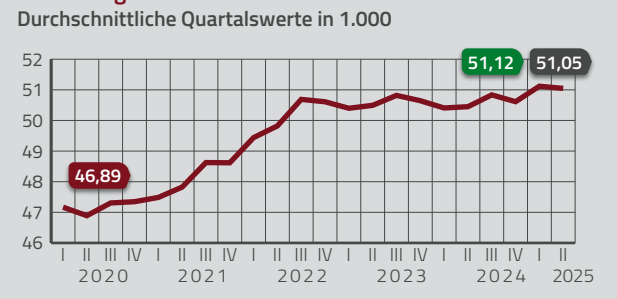
Die Auftragslage in der Verpackungsglasindustrie ist aufgrund der gedämpften Nachfragesituation in wichtigen europäischen Kernmärkten weiterhin angespannt. Auch der rückläufige Bier- und Weinkonsum ist anhand leicht sinkender Absatzmengen bei Getränkeflaschen spürbar. Sobald sich die Konsumlaune wieder aufhellt, hoffen die Hersteller auf eine deutlich stärkere Dynamik im Behälterglasmarkt.

Chemische Industrie

Die chemische Industrie ist weiterhin mit erheblichen Unsicherheiten konfrontiert. Hohe Energiepreise und stark gestiegene Kosten führen zu klaren Wettbewerbsnachteilen. Die über dem EU-Schnitt liegende Inflation und entsprechende Einkommenserhöhungen belasten zusätzlich, während die USA-Zölle die Situation der exportorientierten Branche weiter erschweren. Nachdem die erwartete Erholung 2024 ausgeblieben ist, bleibt die Lage auch heuer schwierig.

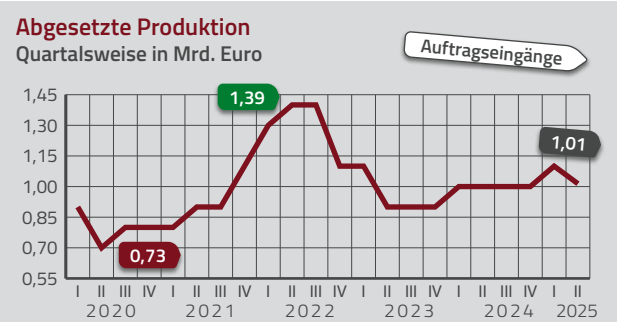
Der Auftragseingang ist verhalten, eine Trendwende nicht absehbar. Auch beim wichtigsten Handelspartner Deutschland zeigt sich nach wie vor keine konjunkturelle Erholung. Offene und zugleich entscheidende Fragen betreffen die Finanzierung notwendiger Investitionen in Zukunftsfelder wie Green-Deal-Anwendungen – besonders vor dem Hintergrund globaler Krisen und knapper Budgets. Klar ist: Die Weichen dafür müssen jetzt gestellt werden, damit die chemische Industrie ihre Innovationskraft bei zentralen Herausforderungen einbringen kann. Die Politik ist mehr denn je gefordert, verlässliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Ob der angekündigte Bürokratieabbau auf nationaler und insbesondere europäischer Ebene tatsächlich spürbare Entlastung bringt, bleibt abzuwarten.





Papierindustrie

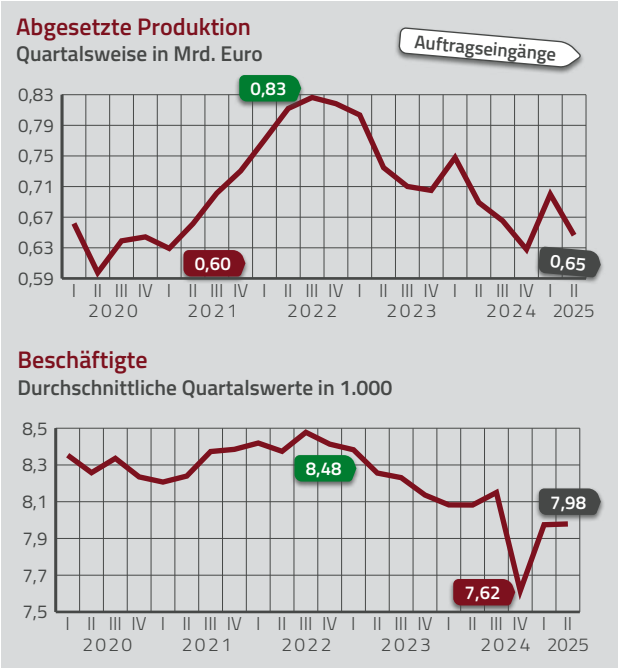
Mit der anhaltenden Rezession gehen die Papiermengen weiter zurück. Nach einer kurzen Stabilisierung 2024 verzeichnet die Branche heuer wieder ein Minus von sieben Prozent. Der grafische Bereich bricht mit –23 Prozent stark ein, bedingt durch schwache Nachfrage und Sortenwechsel nach Maschinenumstellungen auf Verpackungspapiere. Der Bereich für Wellpappe und Papiersäcke hält sich mit +1 Prozent besser, dennoch wurde jüngst eine Maschine für braune Sorten stillgelegt. Spezial- und Hygienepapiere gaben ebenfalls um drei Prozent nach. Die Durchschnittserlöse von rund 900 Euro pro Tonne fallen seit dem Sommer und drücken den Umsatz, der 2025 bisher um 8 Prozent unter dem Vorjahr liegt. Hohe Rohstoff-, Energie- und Personalkosten verschärfen die Wettbewerbsnachteile gegenüber Deutschland, Skandinavien und Übersee. Trotz langer Stabilität sank die Mitarbeiterzahl heuer um 260 Personen auf 7.270 (-3 %). Der Ausblick bleibt gedämpft: Ausbauinvestitionen sind rar, statt 300 Millionen werden heuer unter 200 Millionen Euro investiert. Insgesamt flossen zuletzt fast eine Milliarde Euro in Effizienz und Dekarbonisierung, viele Werke arbeiten aktiv an Klimaneutralität bis 2050.



PROPAK – Industrielle Hersteller von Produkten aus Papier und Karton

Die PROPAK Industrie kämpft mit Gegenwind, sowohl Mengen- als auch Wertentwicklung sind weiter rückläufig. Ein deutliches Warnsignal kommt aus dem Export, der im 1. Halbjahr um knapp sieben Prozent zurückging – für eine exportorientierte Industrie ein ernstzunehmendes Alarmzeichen. Die Stimmung in der Branche ist gedämpft und auch die ersten Anzeichen für 2026 zeigen keine Verbesserung. Besondere Sorge bereiten die anhaltend schwache Nachfrage und die steigenden Kosten, die die Wettbewerbsfähigkeit unter Druck setzen. Der Beschäftigtenstand dürfte trotzdem noch relativ stabil bleiben.

In der Lohnpolitik braucht es ein stärkeres Bewusstsein für die wirtschaftliche Lage. Vor allem müssen die Lohnunterschiede auf den Exportmärkten ausgeglichen und die dortigen Wettbewerbsfaktoren in die Arbeitskostenfindung einbezogen werden.



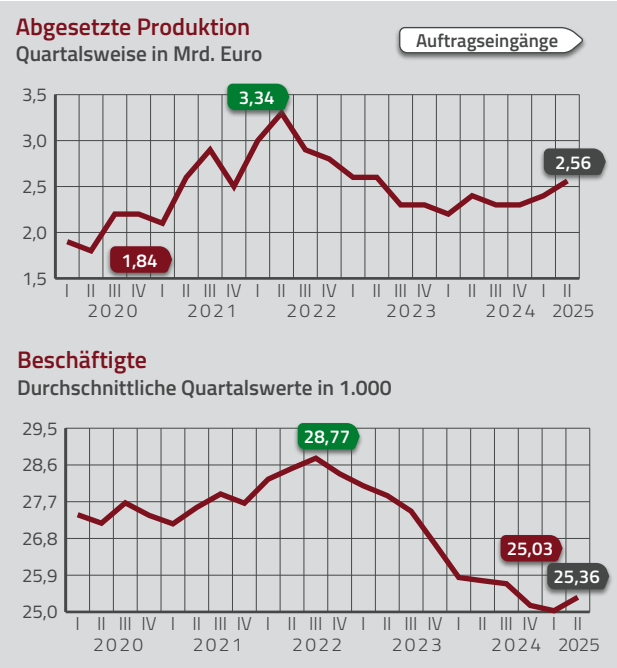
Bauindustrie

In der Bauwirtschaft war die reale Wertschöpfung im 3. Quartal mit –0,5 Prozent weiter rückläufig. Der Tiefbau, in den vergangenen Jahren noch stabile Stütze der Baukonjunktur, wird zunehmend durch Auswirkungen der Budgetkonsolidierung geschwächt. Anpassungen beim ÖBB-Rahmenplan, Verschiebungen beim Wiener U-Bahnbau sowie rückläufige Infrastrukturinvestitionen in Bundesländern und Gemeinden senken die Prognosen in diesem Sektor nachhaltig. Der Wirtschaftsbau stagniert in Abhängigkeit der allgemeinen Konjunkturschwäche. Globale Unsicherheiten und Finanzierungshürden setzen insbesondere den Industriebau unter Druck. Im Bürobau zeigen sich Auswirkungen veränderter Arbeitsstrukturen. Wie auch im Tiefbau sind Investitionen der öffentlichen Hand durch Sparzwänge gebremst. Für den Wohnbau wird – aufgrund sinkender Kreditzinsen und steigender Bewilligungszahlen – ab 2026 eine leicht positive Dynamik erwartet. Insgesamt wird damit im Bauwesen im kommenden Jahr nur ein schwaches Wertschöpfungswachstum erwartet.

Während sich die Beschaffungskosten für vom Weltmarkt abhängige Produkte (Stahl, Bitumen) wieder normalisieren, sind die (energieabhängigen) mineralischen Baustoffe weiterhin auf hohem Kostenniveau. Wettbewerbsbedingt ist es kaum möglich, das hohe Kostenniveau auch in den Baupreisen abzubilden.

Holzindustrie

Die Unternehmen der heimischen Holzindustrie berichten von einer leicht nachlassenden Auftragslage, wobei einzelne Exportmärkte weiterhin Absatzmöglichkeiten bieten. Der wichtige Exportmarkt Deutschland stagniert aber. Die Produktion ist nach wie vor an das geringere Auftragsniveau angepasst, auch wenn das 4. Quartal wieder etwas aktiver ausfällt. Die Exporte in die europäischen Nachbarländer sind im Vergleich zu den Vorjahren leicht zurückgegangen. Besonders herausfordernd entwickelt sich der Hauptexportmarkt Zentraleuropa. Steigende Rohstoffkosten können nicht vollständig an den Markt weitergegeben werden. Gleichzeitig setzt sich die Kostenspirale fort: Hohe Personal-, Rohstoff- und Produktionskosten haben die Wettbewerbsfähigkeit im europäischen Vergleich spürbar reduziert. Der Druck auf den Arbeitsmarkt steigt durch zunehmende Insolvenzen. In der Holzindustrie ist die Zahl der Lehrlinge im ersten Lehrjahr um zehn Prozent gesunken. Investitionen konzentrieren sich derzeit auf bestehende Projekte, vor allem im Infrastrukturbereich, da die aktuelle Marktlage keine neuen Investitionsentscheidungen im Inland begünstigt.



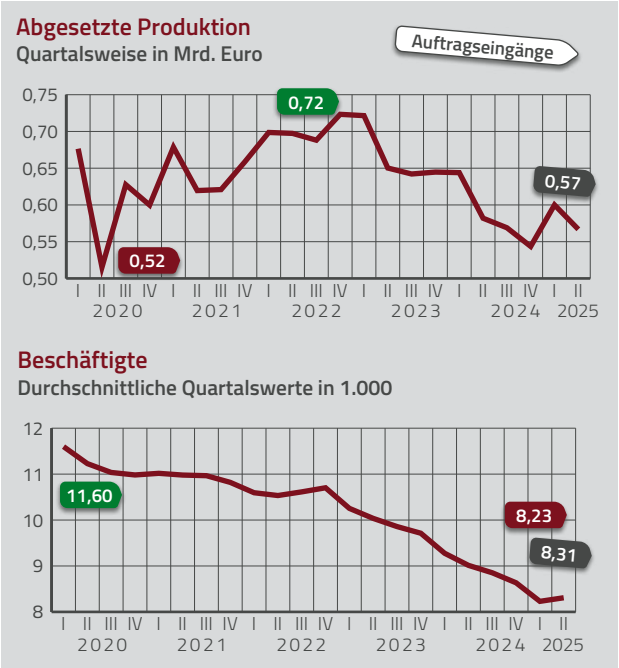
Nahrungs- und Genussmittelindustrie

Die Branche steckt bereits im zweiten Jahr in Folge in einer Phase wirtschaftlicher Stagnation. Die Hersteller verlieren zunehmend an preislicher Wettbewerbsfähigkeit – sowohl im Inland als auch auf den Exportmärkten. Hauptursachen sind die hohen Standortkosten für Energie, Personal und Bürokratie, die in Österreich deutlich über dem internationalen Niveau liegen. Seit 2022 sind die Löhne und Gehälter um rund 25 Prozent gestiegen. Hinzu kommen die Folgen des Klimawandels und Engpässe bei Rohstoffen. Diese Faktoren belasten die Exportstärke der Branche spürbar: Die Ausfuhrmengen stagnieren, während Importe zunehmen.

Die Diskussion über Lebensmittelpreise und den „Österreich-Aufschlag" ist aus dem Gleichgewicht geraten. Die Anti-Teuerungs-Maßnahmen der Bundesregierung werden weder die Inflation senken noch die Wettbewerbsfähigkeit unserer Branche stärken. Im Gegenteil: staatliche Preisallianzen oder Preiskommissionen schaden dem Standort und der heimischen Lebensmittelindustrie. Stattdessen braucht es Maßnahmen gegen die wahren Treiber der Teuerung – Energie und Dienstleistungen. Lebensmittel tragen aktuell lediglich 0,4 Prozentpunkte zur Inflation bei.

Textil-, Bekleidungs-, Schuh- und Lederindustrie

In der **Bekleidungsindustrie** sind keine umfassenden Impulse für einen kontinuierlichen Aufschwung zu spüren, daher sind sowohl bei den Auftragseingängen als auch in der Produktion nur geringfügige Veränderungen zu verzeichnen. Es besteht derzeit wenig Hoffnung auf Besserung, da die Industrie immer noch schwächelt, im Gesundheitswesen gespart wird und auch der private Konsum weiterhin verhalten ist. Die Hoffnungen liegen auf einer guten Weihnachtssaison.
Die Auftragslage und die Produktion in der **Schuhindustrie** sind aufgrund vieler Geschäftsschließungen, voller Lager beim Kunden und verhaltenem Kaufverhalten der Konsumenten rückläufig. Zölle in den USA belasten den Absatzmarkt, auch der größte Absatzmarkt Deutschland verhält sich schwierig. Die Lohnkosten drücken die Kosten erheblich. Rückgang der Beschäftigten bedingt durch Produktionsschließung und Veränderung von Prozessen.
Die **Textilindustrie** verzeichnete im 1. Halbjahr 2025 ein Minus beim Umsatz von 4,7 Prozent und bei den Beschäftigten von 5,6 Prozent. Das Minus bei den Exporten stieg auf 9,1 Prozent. Die Branche bleibt weiter optimistisch und hofft auf einen Aufschwung im 2. Halbjahr 2025.



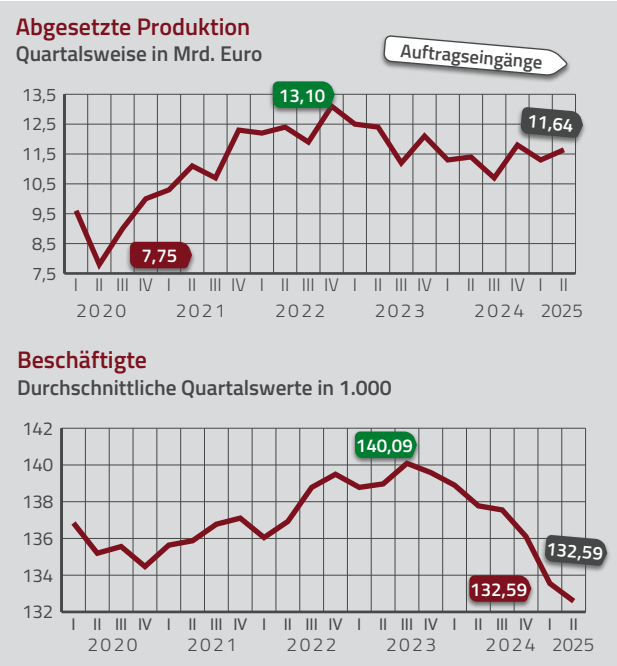
NE-Metallindustrie

Die österreichische NE-Metallindustrie leidet weiterhin unter der schwachen europäischen Konjunktur. Investitionen in die deutsche Infrastruktur hellen die Stimmung zwar leicht auf, doch die seit Jahresmitte von den USA verhängten Stahl- und Aluminiumzölle dämpfen die globale Erwartung. Zugleich steht die österreichische NE-Metallindustrie erheblichen Wettbewerbsnachteilen gegenüber: stark gestiegene Lohnkosten – besonders im Vergleich zu Deutschland – sowie hohe Energie- und Rohstoffpreise belasten die internationalen Marktchancen deutlich.
Im Bereich der Luftfahrtindustrie entwickelten sich die abgesetzten Mengen zuletzt rückläufig. Der Automobilsektor bleibt weiter weit hinter den Erwartungen zurück. Im Bereich der Presswaren entwickelt sich die Nachfrage aus der Automobilindustrie weiterhin sehr verhalten, aus dem Bereich Energie leicht positiv. Der Bereich Walzwaren verzeichnet insgesamt eine stabile Auftragslage, Rückgänge aus dem Transportbereich können durch Zuwächse aus dem Bereich der industriellen Anwendungen und Verpackung stabilisiert werden. Der nach wie vor anhaltende Trend zur E-Mobilität auf den Automobilmärkten und die zunehmende Automatisierung und Elektrifizierung bewirken eine höhere Nachfrage nach kupferhaltigen Produkten.

Metalltechnische Industrie

Die Auftragslage in der metalltechnischen Industrie kommt seit Jahren nicht vom Fleck: Die Neuaufträge bleiben niedrig, ein Aufwärtstrend ist nicht in Sicht. Zwar gab es zuletzt immer wieder Hoffnung auf eine Stabilisierung, doch die aktuellen Daten des Konjunkturtests signalisieren erneut einen erwarteten Produktionsrückgang in den kommenden drei Monaten. Entsprechend bleibt der Ausblick für das Jahresende 2025 und den Jahresbeginn 2026 verhalten. Parallel dazu sinkt die Beschäftigung weiter: Seit dem Höchststand im Sommer 2023 gingen bereits mehr als 10.000 Arbeitsplätze verloren. Auf der Exportseite wiegt der Rückgang in die USA schwer. Die USA sind unser zweitwichtigster Exportmarkt, und die Ausfuhren der metalltechnischen Industrie dorthin werden 2026 voraussichtlich um rund 30 Prozent zurückgehen. Aus dem europäischen Kernmarkt kommen nach wie vor keine Nachfrageimpulse.

Das Stimmungsbild für die Industrie in Österreich insgesamt ist etwas besser als in der metalltechnischen Industrie. Das bedeutet, dass es für 2026 eine gewisse Hoffnung gibt, dass zumindest die internationale Industriekonjunktur wieder etwas anzieht und sich dies auch in steigender Nachfrage für die österreichischen Hersteller niederschlägt.

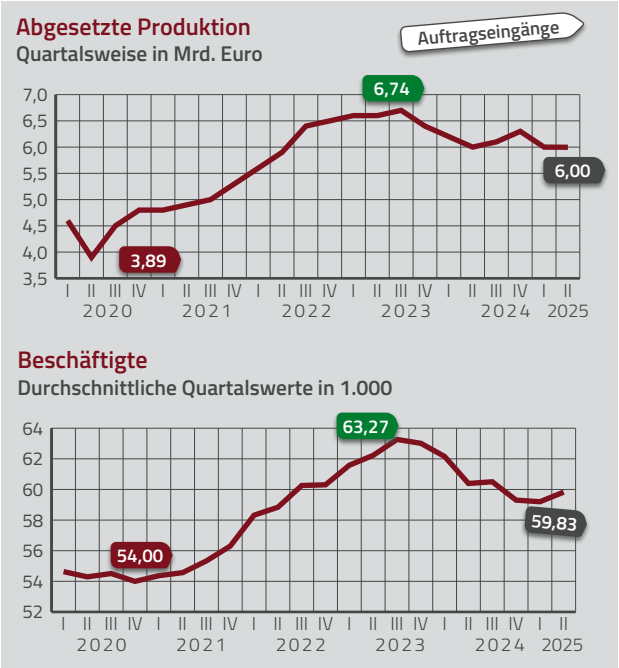


Fahrzeugindustrie

Betrachtet man die Kennzahlen im Branchendurchschnitt, so stellt man eine positive Entwicklung im Vergleich zu den Vorperioden fest. Umsätze, Aufträge und Exporte verzeichnen einen leichten Anstieg, die Anzahl der Beschäftigten und die Produktionsvolumina reduzieren sich nur noch wenig und die Preise für Vorleistung und -produkte steigen kaum. Tatsächlich treffen diese Aussagen aufgrund der Heterogenität der Fahrzeugindustrie nicht auf alle Betriebe gleichermaßen zu. Betrachtet man die unterschiedlichen Segmente der Branche, so kann man feststellen, dass Flexibilität und Spezialisierung einen wesentlichen Beitrag zu einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung leisten. Darüber hinaus entstehen derzeit in Europa Bedarfe im Sicherheitsbereich, für deren Deckung die Fahrzeugindustrie prädestiniert ist. Die Investitionsneigung hält sich allerdings schon lange auf niedrigem Niveau und ist ein Ausdruck unsicherer wirtschaftlicher Perspektiven und Zweifel am langfristigen Erhalt so mancher Betriebsstätte in Österreich. Um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, bedarf es einer Senkung sowohl der Personal- als auch der Energiekosten, einer ernstgemeinten Entbürokratisierung und der Schaffung fairer Verhältnisse auf dem Weltmarkt.

Elektro- und Elektronikindustrie

Die österreichische Elektro- und Elektronikindustrie ist nach wie vor von der allgemein schwachen Wirtschaftsdynamik betroffen, wobei die stärksten Einbußen vorerst überwunden sind. Vor allem die Auftragssituation erholt sich seit den zwei Jahre andauernden rückläufigen Entwicklungen immer stärker und verzeichnet wieder Zuwächse. Auch beim Produktionswert gibt es verbesserte Tendenzen, wenngleich die Veränderungsrate zum Vorjahr hier noch leicht negativ ist. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei der Beschäftigung, wo vor allem beim Fremdpersonal zuletzt deutlich weniger starke Rückgänge auffielen und es vereinzelt auch wieder einen Aufbau gibt. Beim Eigenpersonal ist hingegen weiterhin ein Rückgang zu verzeichnen, wenngleich weniger stark als in den vergangenen Monaten. Die Gesamtsituation ist somit leicht verbessert, aufgrund der unsicheren internationalen Lage bleiben Abwärtsrisiken aber bestehen. In Umfragen wurden zuletzt erneut hohe Personalkosten, weiterhin hohe Energiepreise und eine überbordende Bürokratie als zentrale Standortnachteile genannt, die die Wettbewerbsfähigkeit belasten. Entsprechend bleiben die Zukunftsausblicke der Unternehmen trotz einzelner Verbesserungen verhalten. Das Investitionsklima kann in diesem Umfeld als anspruchsvoll, aber leicht verbessert gelten.



Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz

Medieninhaber: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4, Tel.: 513 44 11, E-Mail: office@iwi.ac.at, ZVR-Zahl: 247058831
Unternehmensgegenstand: **Wirtschaftsforschungsinstitut**
Vorstand: Vorsitzender: Hon.-Prof. Dr. Wilfried Stadler

Stellvertreter: Mag. Jochen Danninger, Mag. Elisabeth Engelbrechtsmüller-Strauß, Gen.-Sekr. Mag. Christoph Neumayer
Mitglieder: Mag. Markus Beyrer, Mag. Stefan Ehrlich-Adám, Mag. Christian Domany, Dr. Erhard Fürst, DI Dr. Manfred Matzinger-Leopold, Mag. Andreas Mörk FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider
Geschäftsführer: FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider
Blattlinie: Fachzeitschrift für Entscheidungsträger in der Wirtschaft

Impressum
Herausgeber: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4, Tel.: +43 1 513 44 11, E-Mail: office@iwi.ac.at
Wirtschaftskammer Österreich Bundessparte Industrie, A-1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63, Tel.: +43 5 909 00-34 17, E-Mail: bsi@wko.at
Industriellenvereinigung, A-1031 Wien, Schwarzenbergplatz 4 Tel.: +43 1 711 35 0, E-Mail: iv.office@ iv-net.at
Medieninhaber: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4
Projektleitung & Redaktion: Stephan Scoppetta (Chefredakteur), Herta Scheidinger (Stv. Chefredakteurin) www.feuereifer.at
Design, Satz und Layout: Christian Huttar/Usecon
Coverbild: RHI Magnsita
Bilder: So nicht anders angeführt, wurde das Bildmaterial beigestellt.
Autoren: Georg Knill, Mag. Andreas Mörk, FH-Hon.-Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider, Mag. Michael Otter, Helene Tuma
Mit Namen gezeichnete Artikel geben die persönliche Meinung des Autors wieder.

Auskunft und Bestellung: Industriewissenschaftliches Institut, A-1050 Wien, Mittersteig 10/4, Tel.: 513 44 11, E-Mail: office@iwi.ac.at
Druck: Print Alliance HAV Produktions GmbH, A-2540 Bad Vöslau
Erscheinung: vierteljährlich
ISSN: 1023-8387

Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/13996-2309-1029